طبعة جديدة منقحة

لماذا من حولك أغبياء؟

دليلك الشخصي لخلق تواصل فعال مع من لا يفهمونك ...



فنان الكاريكاتير و الكاتب و المحاضر في التنمية الذاتية



لماذا مَنْ حولك أغبياء؟

دليلك الشخصي لخلق تواصل فعَّال
مع مَنْ لا يفهمونك

د. شريف عرفه

فنان الكاريكاتير والكاتب
والمحاضر في التنمية الذاتية

الموضوع: لماذا من حولك أغبيـــــاء؟

الكاتب: د. شـــــريف عـــرفة

رسوم داخلية: د. شـريف عـرفة

موقعه على الإنترنت: www.drsherif.net

برعاية موقع: بص وطل: www.boswtol.com

الماكيت: أ. محمد عطية.

التجهيز الفني: مركز السلام للتجهيزات الفنية

مقاس الكتاب: ١٤× ٢٠

الطبعة الأولى: ١٤٢٨هـ - ٢٠٠٧م

الطبعة الثانية: ١٤٢٨هـ - ٢٠٠٧م

دار الأفق للنشر والتوزيع

الإدارة: ٦ ش حسين فهمي من محمد حسنين هيكل - م. نصر.

المكتبة: ٥ش عبدالعظيم الغلمي - ش عباس العقاد - م. نصر.

ت/ فاكس: ٢٢٧٢٥٣٣٥ - موبيل: ٠١٢١٠٣٣١٦٠

إهداء

إلى الذي أريد

أن أهدي له

كل أعمالي، وأكثر..

القاهرة: ٢٠٠٧

مقدمة



ليس عندي

موهبة خاصة..

إنــــه مجـــــرد

فضول!

«ألبرت أينشتاين»

في إحـــدى المحاضـــرات عـــن موضـــوع العلاقات المثالية، صعدت على المنصة، وبدأت حديثي بسؤال:

- هل هناك شخص في هذه القاعة، يعاني من مشكلة تتعلق بالعلاقات؟

لم يرفع أحد من الحاضرين يده.. فرفعت يدي باسمًا، وقلت:

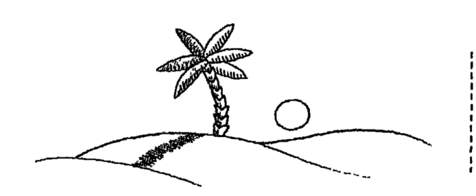
- يبدو أنني الوحيد هاهنا!

في البداية.. لسبب ما لا أعرفه، تكون جميع مقدمات الكتب مملة ولا داع لها.. لكنها العادة كما تعلم.. قد لا يعتبر البعض هذا الكتاب كتابًا إن لم تكن له مقدمة رصينة ما تناقش وتفند وتحلل كلامًا فارغًا لا علاقة له بالموضوع!

لكن – بيني وبينكم– وجدت أنني لا بدَّ أن أكتب هذه المقدمة كي أشرح ما هنالك، وما الذي أريد قوله في هذا الكتاب، لا على سبيل الحذلقة..صدقوني!

حسنًا.. كي أثبت لكم حسن نيتي سأحكي لكم قصة مسلية..

حكيم الصحراء



حينما نتكلم عن الاسترخاء والتأمل لا يتبادر إلى أذهاننا سوى الجلوس أمام البحر، وتأمل أمواجه المثابرة.. لكن ماذا عن واحة وسط الصحراء؟ فكرة بدت لي مستساغة إلى حد كبير منذ سنوات في أحد أجازاتي السنوية..

كان هذا سبب سفري إلى واحة سيوه..

كنت جالسًا على قمة ذلك الجبل الذي خرج منه كهنة آمون بنبوءة تخبر بقدوم الأسكندر الأكبر منذ قرون.. متأملاً قمم أشجار النخيل في الأسفل.. لك أن تتخيل هذا الجو الساحر!

كان جالسًا بجواري رجل ودود من بدو هذه الواحة الصغيرة يتأمل المنظر في شرود.. كنت قد تعرفت عليه على سبيل تزجية الوقت.. قطع الرجل حبل الصمت بأن قال:

-أريد أن أسألك سؤالاً يا دكتور..

قلت له:

-تفضل.

نظر لي وسأل:

-ما رأيك في سيوه؟

فكرت قليلاً ثم أجبت:

-واحة جميلة هادئة.. أهلها طيبو القلب، ويحبون مساعدة الناس..

ابتسم الرجل، ونظر أمامه دون أن يعلق.. فسألته:

-لماذا سألت هذا السؤال؟

أجاب البدوي في هدوء:

-أنت طيب القلب، وتحب مساعدة الناس!..

-أشكرك على هذه المجاملة اللطيفة.. لكن أجبني، لماذا سألت هذا السؤال؟

ابتسم ونظر لي قائلاً:

-سألته كي أعرف من أنت!

لم أفهم ما يرمي إليه.. فتابع:

-هناك قصة قديمة أريد أن أرويها لك كي تفهم ما أعني... كانت هناك قرية صغيرة لم يعرف أهلها التمدن بعد.. وكانوا يسمعون الأعاجيب عن المدينة وعاداتها المختلفة.. وكانوا يريدون أن يعرفوا حقيقة ما يسمعون عنه طوال الوقت...

وفي أحد الأيام سافر منهم رجلان إلى المدينة.. غابا لفترة ثم عاد واحد منهم..

التفوا حوله وسألوه:

-كيف وجدت المدينة؟

-كيف هم أهلها؟

-ما حقيقة ما كنا نسمع عنها؟

أجابهم الرجل بثقة:

- لقد ذهبت بنفسي وعرفت الحقيقة.. الحقيقة هي أن المدينة هي مرتع الفساد وكل أهلها سكيرون لا يدينون بشيء.. لقد كرهت المدينة!

عرف الناس الإجابة التي انتظروها طويلاً، فانفضوا وعاد كل منهم لعمله ..

وبعدها بأيام عاد الرجل الثاني..

لم يهتموا بسؤاله عن رأيه، إلا أنهم التفوا حوله حين وجدوا له رأيا لم يتوقعوه:

- لقد ذهبت بنفسي وعرفت الحقيقة.. والحقيقة هي أن المدينة مليئة بدور العبادة وكل أهلها متدينون طيبون.. لقد أحببت المدينة!

أصيب الناس بالارتباك.. هل المدينة سيئة أم جيدة؟ هل أهلها طيبون أم أشرار؟

لم يجدوا مجيبًا على هذه الأسئلة إلا حكيم القرية..

كان شيخًا كبيرًا خبر الحياة، وعرف الكثير، ويثق الجميع في رأيه.. كان هو ملاذهم الوحيد..

ذهبوا إليه بالقصة وسألوه:

- أحدهم قال: إن المدينة فاسدة مليئة بالأشرار.. والآخر قال: إنها فاضلة مليئة بالأطهار.. أيًا منهما نصدق؟

أجاب الحكيم:

- كلاهما صادق!

وحين رأى نظرات الحيرة على وجوههم استطرد:

- الأول لا أخلاق له لذا ذهب إلى أقرب حانة حين وصل للمدينة، فوجدها ممتلئة بالناس..

بينما الثاني متدين صالح.. لذا ذهب إلى المسجد حين وصل للمدينة، فوجده ممتلئًا بالناس..

وأضاف:

- من يرى الخير؛ فهو لا يرى إلا ما في داخل نفسه.. ومن يرى الشر؛ فهو لا يرى إلا ما في داخل نفسه!!

أضاف البدوي:

- لذلك قلت: إنك طيب القلب تساعد الناس.. لأن هذا ما تراه في داخلك! ....

لم أعرف مدى حكمة هذه القصة إلا حين تخصصت في الكتابة في مجال التنمية الذاتية..

فقد أدركت أنك تستطيع أن تجعل حياتك سعيدة وواقعك رائعًا.. فقط إذا غيرت شيئًا ما في داخلك.. فهذا هو مفتاح تغيير كل شيء في حياتك.



أساليب تقليدية



هناك كتب كثيرة تكلمت في هذا الموضوع – تطوير الذات– وربما أشهرها على الإطلاق كتاب (كيف تكسب الأصدقاء؟) لديل كارنيجي.. والذي باع أكثر من ١٥ مليون نسخة بكل اللغات من يوم طباعته، بل وأصبح جزءًا من الثقافة الشعبية لدى الغرب.. مشكلة هذه الكتب هي أنها تنصحك بأشياء وتصرفات معينة على غرار:

(ابتسم – ناد الناس بأسمائهم– استمع للناس، وهم يتكلمون عن أنفسهم ليحبوك أكثر..)...

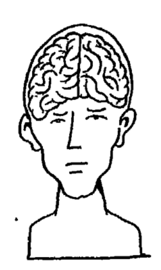
هذه الأساليب فعَّالة طبعًا لكنها قد ترهقك إذا استخدمتها وحدها.. كيف تخفي ما في نفسك وتبدي غيره؟ أليس كتمان المشاعر طوال الوقت مرهق عاطفيًا؟

هذه الأساليب فعَّالة طبعًا لكنها لن تغير شخصيتك ذاتها.. كلها مظاهر خارجية لم تصل إليك أنت نفسك من الداخل!

لكن هناك أساليب قادرة على تغييرك من الداخل ..

قادرة على تغيير ذاتك!

أساليب جديدة



ظلـت هـذه الكتـب تنتشـر لفـترة.. إلى أن ظهرت أساليب جديدة للتطـوير الشخصـي (لا تكترث بأسمائها المخيفة، فأنا هنا لأحكـي لـك الموضوع بكل بساطة)..

ظهرت البرمجـة اللغويـة العصـبية NLP ™ (لريتشـارد بانـدلر وجـون جرينـدر)، وتبعهـا: الكـود الجديـد ™ NEW CODE (جرينـدر) – هندسـة التصـميم الإنسانية ™ DHE (باندلر)– التكيـف الترابطـي العصـبي ™ NAC (تـوني روبنـز) –ديناميكيـة التكيـف العصـبي ™ NCD (إبـراهيم الفقي)– الديناميكية العصبية المتقدمة ™ AND(تد جيمس)...إلخ.

كما ظهرت نظريات العالم الكبير «د. إدوارد دي بونو» كالتفكير المتوازي والتفكير الجانبي(١) والكـورت C.O.R.T وقبعـات تفكـيره الست، وعادات ستيفن كوفي السبع....إلخ.

هذه الأساليب تتعامـل مباشـرة مـع أعماقنـا، لا مـع تصـرفاتنا

---

(١) بسبب د. دي بونو، أضيف هذا المصطلح LATERAL THINKING إلى قاموس أوكسفورد منسوبًا له.

الخارجية.. التغيير الداخلي الذي سيجعل واقعك ذاته يتغير وعلاقاتك تتحسن.. كل ذلك عن طريق تغيير (شيء ما) في داخلنا!

كان الكتاب الذي قرأته يتكلم عن هذا الموضوع.. تغيير واقعك ذاته عن طريق ضبط شيء ما في داخلك!

استهواني هذا المجال بشدة حين وجدت تأثيره على حياتي الشخصية..

بدأت أقرأ المزيد في هذا المجال.. كما بدأت أكتب لقرائي عن هذا؛ لأنني أريدهم أن يحققوا النتائج التي رأيتها تتحقق في حياتي الشخصية..

بدأت أقرأ وأدرس في هذا المجال بصورة أعمق أكثر تخصصًا، ورحت أقابل المتميزين لأصل لكيفية تميزهم..

كيف يتفاءل المتفائل؟

لماذا هذا الشخص محبوب؟

كيف لا ييأس الناجحون؟

ما هو الجديد في هذا الكتاب؟

الجديد في هذا الكتاب هو أنني كتبته بأسلوب بسيط عصري لن تتخلله الكثير من المصطلحات العلمية أو استعراض علمي من جانبي.. اعتبرني صديق شخصي يجلس إليك، ويكلمك عما عرفه وجرَّبه، وأحس بتأثيره في حياته.. ولنتناقش معًا حوله..

عادت لذهني قصة ذلك البدوي التي حكاها لي في سيوه.. كانت تناقش أحد (الافتراضات المسبقة للبرمجة اللغوية العصبية) لكن بأسلوب مسلٍ قريب للفهم.. فلماذا لا نتكلم ببساطة، وبهذا الأسلوب البسيط القريب لحياتنا؟

لماذا لا أكتب كتابًا نتحدث فيه عن تطوير الذات، لكن بأسلوب مسلٍ أقرب للقارئ؟

صديقي القارئ.
ما رأيك؟
جرِّب قراءة هذا الكتاب.
فقد يغير حياتك.



لمن هذا الكتاب؟

بعد كل مقال أو محاضرة لي في مجال تطوير الذات.. لا بدَّ أن يرسل لي شخص ما خطابًا أو يتقدم أمام مكبر الصوت ليؤكد الأفكار التي اسميها (مبررات الفشل):

- هذه شخصيتي، ولا يمكن أن تتغير!
- هذه طبائع الأمور!
- هكذا أراد لي الله أن أكون!
- لقد تربيت على هذا، لذا لا يمكن أن أغيره!
- ليس لكل الناس القدرة على التغيير!
- لا يمكن تغيير الشخصية!
- الظروف هي التي تتحكم فيَّ!

أعذر هؤلاء طبعًا على اعتبار أن هناك مقاومة داخلية تمنع التغيير.. هذه المقاومة موجودة في داخل كل منا بشكل طبيعي.. فالتغيير عمومًا يصيبنا بالتوتر، والعقل لا يستريح إلا إذا فعل ما جرَّبه من قبل، ويعرف عواقبه..

لكن لن نستطيع التغيير إلا إذا قررنا هذا.. وقررنا أن ننتصر على هذا الصوت الداخلي السخيف!

سأسألك سؤالاً: هل تجيد قيادة السيارات؟

لو كانت الإجابة: نعم؛ فأنت لم تولد بهذه المهارة بالطبع لكنك اكتسبتها.. ولو قابلت أحدًا ممن لم يتعلموا القيادة.. ستجد أنه يردد دومًا (مبررات الفشل) التي قلت لك عنها:

- لقد تربيت على هذا، لذا لا يمكن أن أغيره!
- ليس لكل الناس القدرة على القيادة!
- هذه طبائع الأمور!
- هكذا أراد لي الله أن أكون!

كي يتعلم هذا الشخص قيادة السيارات عليه أن يتغلب على هذا الصوت الداخلي الذي يحد من قدراته.. وكي يسكت هذا الصوت عليه بأن يؤمن أن تعلم القيادة شيء ممكن، وليس مستحيلاً.. وأن يرغب جديًا، ويعتقد في هذا!

أعظم اكتشافات هذا القرن، هو معرفتنا بأن الإنسان يستطيع تغيير مستقبله، بمجرد تغيير اعتقاداته...

أوبرا وينفري

هل أنت راغب جديًا في أن تطور من نفسك؟ أم تريد أن ترضى بما لديك؟

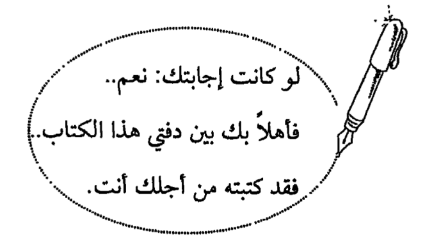
مجال التنمية البشرية، وتطوير الشخصية، وعلوم التنمية الذاتية غيروا حياة الملايين..مهارات القيادة، والتواصل تدرَّس في جميع أنحاء العالم إلى يومنا هذا..

لا تزال الخطابات تصلني من قراء، وممن حضروا محاضراتي.. يشكرونني فعلاً؛ لأنهم شعروا أن هناك فارقًا قد حدث في حياتهم..

هل تريد أن تتغير نحو الأفضل؟

هل تؤمن بقدرتك على تطوير شخصيتك؟

هل أنت راغب فعلاً في تغيير ما لا يعجبك في نفسك؟



كيف تقرأ هذا الكتاب؟

قد يبدو لك هذا العنوان غريبًا بعض الشيء.. لكن لا تقلق.. لن أقول لك أشياءً على غرار: ابدأ بتعلم الأبجدية أو اقرأ من اليمين إلى اليسار..! ما أقصده بـ(كيف تقرأ هذا الكتاب؟) هو كيفية استفادتك القصوى مما فيه كي تستطيع أن تطبقه في حياتك..

قليلون هم أولئك الذين يمسكون بكتاب مثل هذا ليقرءوه في جلسة واحدة.. أعرف أنك قد تقرأ فصلاً ثم تثني الصفحة كي تنام ثم تعود له لاحقًا..أعرف أنك قد تقفز للصفحة الأخيرة كي ترى ما هي الخلاصة التي تفترض أنني قد كتبتها في النهاية!..

لذلك لا أريد أن أطيل عليك أو ألزمك بقراءة الكتاب من بدايته حتى نهايته..فيمكنك قراءة أي فصل تختار.. أو تقرأ الكتاب كاملاً بترتيب الفصول.. أنت حرٌ تمامًا.. فقد جعلت كل فصل في هذا الكتاب مستقلاً – تقريبًا– عن غيره كي يكون مريحًا للقارئ ..

كل فصل يحتوي على خطة مستقلة تستطيع بها أن تتواصل على نحو أفضل.. كل الفصول مهمة.. وكلها تحتوي استراتيجيات

وضعها علماء التنمية الذاتية كي تصل بها لقمة التميز في الاتصال الفعَّال..

اقرأ الاستراتيجيات ونفِّذ منها ما يناسبك.. قد تجرب مثلاً (لغة الجسد) وحدها.. أو تستخدم معها (القيادة) من حين لآخر.. أنت من يضع لنفسه الخطة ها هنا.. سأزودك هنا بالمعدات اللازمة كي تمسك بزمام حياتك.. واختر منها ما تراه مناسبا لك.. لن ألزمك بترتيب معين قد لا يريحك.. أمامك حرية كاملة لتنفذ ما تراه مريحًا لك.. فما رأيك؟

كما أقترح أن تقرأ الكتاب، ومعك قلمًا فوسفوريًا.. لتظلل الجمل التي تشعر أنها قد لمست شيئًا ما في داخلك.. سيساعدك هذا إذا قررت فيما بعد أن تتصفح الكتاب.. بدلاً من أن تقرأه من جديد.. فلا أريد أن تضيِّع وقتك في قراءة كتاب قرأته أصلاً من قبل..

كما أنصحك بأن يكون معك قلم رصاص؛ لأننا سنحتاجه في أحد الفصول..



كفانا ثرثرة إذن ولندخل في الموضوع..

ألم أقل لكم: إن كل المقدمات مملة؟

الفصل الأول

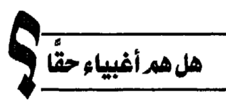
لماذا من حولك أغبياء؟



العنصران الأكثر شيوعًا في الكون هما: الهيدروجين والغباء.

لكن ليس بهذا الترتيب.

براين بيكريل



هل هم أغبياء حقًا؟

يعاني معظم الناس – لا سيما الأذكياء منهم – من هذا الإحساس المقيم، وهو الإحساس بانعدام ذكاء الآخرين.

نشعر بهذا الإحساس لعدة أسباب، تؤكد لنا هذا الشعور .. وهي:

- الآخرون قد لا يفهمون ما نقصده في كثير من الأحيان..
- الآخرون يتصرفون أحيانًا بغرابة (لو كنت مكانهم لما تصرفت بهذه الطريقة!)
- أحيانا نشعر أن الآخرين يفكرون لا كما ينبغي لهم أن يفكروا..
- أحيانا يحدث الصراع أو الخلاف.. ونتعجب: كيف لا يرون أنني على حق؟؟

لن نقتصر في هذا الكتاب على الإجابة على هذا السؤال (لماذا من حولك أغبياء؟)، وإلا لانتهى الكتاب عند هذه الصفحة.. فهذه هي الأسباب فعلاً.. لكننا هنا سنناقش معًا كيف نتغلب على هذه المشكلة، ونتجه نحو تواصل أفضل مع الآخرين.. أي: كيف تفهمهم أكثر، وتجعلهم يفهمونك..

الحياة لا تطاق إذا شعرت أنك تعيش وسط حفنة من الأغبياء..

لذلك نحن هنا لنضع حدًّا لهذه المهزلة!

أنماط التواصل:

طريقة تواصلنا مع الآخرين ومع أنفسنا، تحدد مدى جودة حياتنا..
أنتوني روبنز

نتعامل مع الناس طوال الوقت.. شئنا أم أبينا فنحن نحتاج بعضنا البعض للأسف فهذه هي الحقيقة، وهكذا تسير الأمور..

فنحن لا نزرع الأرز الذي نأكله، أو نولِّد الكهرباء التي تضيء المصباح الذي نقرأ به هذه السطور، التي لم تطبعها أو توزعها أو

تصنع ورقها أو تؤلفها.. نحن لم ننسج ملابسنا أو نبني بيوتنا..

لا بدَّ لنا أن نتواصل كي نحصل على ما نريد من الآخرين.. هذه هي الحياة..

والتواصل بين الناس له أكثر من نوع.. يمكننا أن نوجزها هنا في ثلاثة أنواع..

أنماط التواصل

لله يا محسنين!

في هذا النوع من التواصل يستجدي الشخص الرضا من الآخرين كي يحصل على ما يريد (مثال: الموظف الذي يتذلل لمديره من أجل الترقية)..

هذا الشخص يعيش معتمدًا على الآخرين الذين يكافئوه على لطفه.

حقي بذراعي!

في هذا النوع من التواصل يأخذ الشخص ما يريده عنوة رغم أنف الجميع، وليذهب الآخرون إلى الجحيم. (مثال: الموظف يهدد مديره، أو يشي به من أجل الترقية، أو العصبي الذي يرفع صوته ليطيعه الآخرين)..

هذا الشخص يعيش اعتمادًا على قدرته على إخضاع الآخرين لرغباته.

يحصل الشخص على ما يريده من احترام لذاته وللآخرين.. (مثال: يقنع الموظف مديره بترقيته نظرًا لجهوده الملموسة!).

هذا الشخص لا يتذلل لأحد، ولا يفرض رغباته كذلك.. بل يعيش اعتمادًا على ثقته في قدراته، وأن الناس تعطيه ما يستحقه ردًّا على ما يعطيه لهم في المقابل.

هذا النوع من التواصل، هو ما سنتكلم عنه..

التواصل الرائع الفعال الكامل الـ... إلخ.

في البداية وقبل أن أزودك بأحدث أساليب التواصل التي توصلنا لها.. دعني أسألك سؤالاً:

هل تعتقد أن هناك وسيلة ستجعل حياتك خالية تمامًا من أي خلاف أو صدام؟

لو كنت تظن أن هناك شيء كهذا -اسمح لي- فأنت واهم!

هذه الأشياء لا توجد إلا في قصص الأطفال..حين يعيش البطل والبطلة في تبات ونبات، ويخلفوا صبيان وبنات.. إلا أن هذه

القصص تتوقف دائمًا عند هذا الحدّ.. دون أن تتطرق لمسائل مثل مصروف البيت، وخلافات الزوجية، ومشاكل الأبناء!

لا بدّ من الخلافات من حين لآخر؛ فهذه هي طبيعة الأمور.. ما نستطيع أن نفعله هو أن نقللها إلى الحدّ الأدنى لها، وأن نتصرف بحكمة حين تحدث.. أن نمنعك من فقدان علاقة ممتازة بسبب خطأ جسيم في التواصل.. أن تفهم أن عدم اتفاقنا في أمر لا يعني- بالضرورة- أننا مختلفون!!

هناك كتب تعدك بأنك ستصبح خبيرًا أسطوريًا في الاتصال مع كل الناس، وأنك ستكون ناجحًا في كل علاقاتك أيا كانت... أما أنا فأعدك بأنك ستعرف كيف تحافظ على علاقاتك الهامة، وكيف تتواصل على نحو سيغير حياتك بشكل كبير.. لا أعدك بأن هذا الكتاب سحري بل هو كتاب سيفيدك للغاية.. فلو كنت تهوى هذه الكتب السحرية؛ فلا تضيّع وقتك معي ها هنا..

الخلافات لا بدّ أن تحدث، لسبب بسيط..

أنها لا بدّ أن تحدث!

* * *

الفصل الثاني

حل الخلافات..



لا يمكننا حل الخلافات، بنفس طريقة التفكير التي استخدمت في إيجاد هذه الخلافات.

ألبرت أينشتاين

للإجابة عن هذا السؤال..دعني أطرح عليك سؤالاً:

كيف يرى كل منا العالم حوله؟

حين خرجنا إلى هذا العالم، كانت عقولنا فارغة كقرص كمبيوتر صلب لم توضع به معلومة واحدة بعد.. بمضي الأيام.. يخزن هذا القرص الصلب المعلومات من العالم الخارجي.. من الوالدين – المدرسة – المجتمع – وسائل الإعلام – الأصدقاء... ومن تجاربنا الشخصية.

هذه المعلومات التي يتم تخزينها (حتى آخر يوم في حياتك) تقوم ببرمجة عقلك كي يرى العالم بطريقة معينة..

ما أريد أن أقوله لك هو:

أنت ترى العالم.. في ضوء برمجتك السابقة..

في ضوء تجاربك الشخصية التي مرت في حياتك..

كي أقرّب الأمر إليك، دعني أسألك سؤالاً:

كيف تنظر للمرأة المدخنة؟

إجابة هـذا السـؤال تعتمـد بالأسـاس علـى الشخصـيات الـتي تعرفت عليها أنت في حياتك.. وهذه البرمجة هي مـن تحـدد نظرتـك لهذه المرأة.. فلو كانت أمك مدخنة، ستتقبل الأمر ببساطة.. أمـا لـو كنت من عائلة محافظة، فستجد أن الموضوع خارج تمامًا عـن حـدود الاحترام.

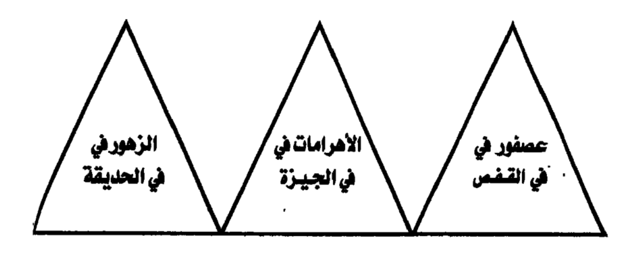
نظرتك للعالم صنعتها تجاربك الشخصية.. هل فهمت ما أعنيه؟

تجاربك الشخصية هي من يحدد لك: ما هو الخطأ والصواب... ما هو الجيد والسيئ... ما هو المناسب وغير المناسب...

حسنًا.. دعني أكون أكثر وضوحًا..

مثـــــال:

اقـرأ الجمـل الموجـودة في هـذه المثلثـات بسـرعة ثـم أجـب السؤال الذي يليها..



هل لاحظت أن كلمة (في) مكتوبة مرتين في كل الجمل؟

غالبًا قد لا تلاحظ.. لأن برمجتك حتمت عليك أن العصفور في القفص، وليس في في القفص!

هل فهمت ما أعني؟ نحن نرى ما نريد أن نراه لا ما هو واقع فعلاً!

مثـــــال:

سأقول لك شيئًا، وعليك أن ترى ما إذا كان صوابًا أم خطأ..

أقول لك يا عزيزي: إنني في يوم من الأيام.. كنت أمسك بقطعة خشب في يدي.. وتركتها..

فلم تسقط لأسفل، بل صعدت لأعلى!

هل أنا صادق أم كاذب؟

الخاطر الأول الذي -غالبًا- دار بذهنك هو:

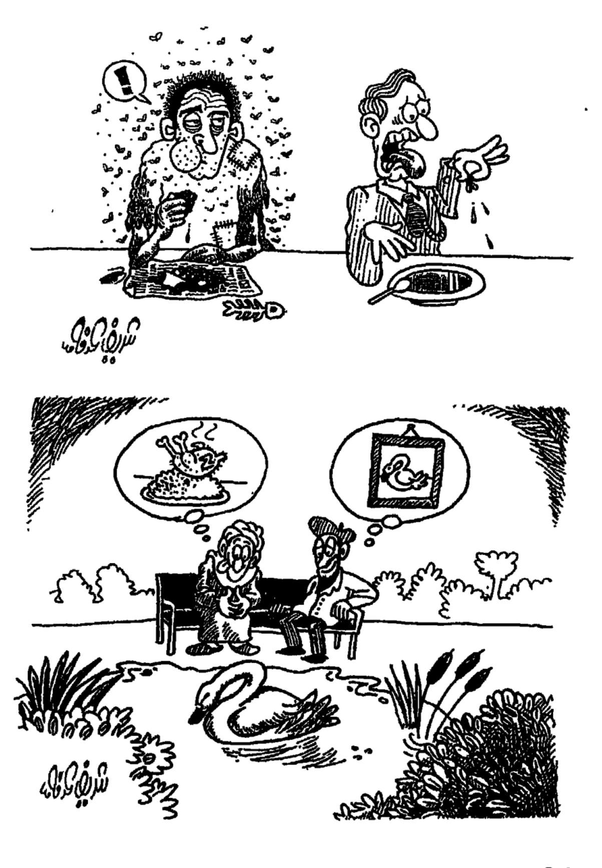
- هذا خطأ.. أنا لا أصدق..

لأننا نرى العالم في ضوء تجاربنا الشخصية.. كل ما مرَّ بنا من تجارب هو أن قطعة الخشب تسقط لأسفل حين نتركها.. لا لأعلى.. إذن ما يقال هنا خطأ...

حسنًا.. لماذا لا تفكر في نظرتي أنا للعالم، والتي تحكمها تجاربي أنا؟

أنا أمارس رياضة الغوص بانتظام.. وحين كنت في أعماق البحر، تركت قطعة خشب كانت في يدي، فطفت على السطح..

يبدو هذا بديهيًا أكثر من اللازم.. أليس كذلك؟



هل كنت تتمنى أن يكون والديك- شريك حياتك- زملاؤك - أصدقاؤك، يفكرون مثلما تفكر؟

هل كنت تتمنى أن يروا ما تراه صوابًا ويوافقونك الرأي دومًا؟

من المثير أن أقرب الناس إليك لديهم - في كثير من الأحيان- آراءً مختلفة عنك.. وهو ما يصيب بالارتباك.. لماذا تسير الأمور بهذا الشكل؟ لو كانوا يفكرون مثلنا لكانت الحياة أفضل!

لكن.. ألا تتفق معي أن هذا طبيعي؟

أعني.. أليس بديهيًا، أن يختلف الناس عنك في آرائهم حتى أقرب الناس إليك؟

هل تعرف لماذا؟

فكّر في الأمر..

هذا الشخص الآخر، تربّى تربية مختلفة.. تعلّم تعليمًا مختلفًا.. صادق أناسًا مختلفين عمن عرفتهم.. مرَّ بتجارب شخصية صنعت شخصيته، ربما تختلف عما مررت أنت به.. شاهد برامج تليفزيون

مختلفة.. تعرَّض لظروف مختلفة عما تعرضت له.. دعك من أنه من جنس آخر أساسًا، لو كنت تتحدث عن شريك حياتك.

إذن فمن المنطقي ألا يكون مثلك!

أليس كذلك؟

ليس هذا فقط.. بل خذ عندك هذه المعلومة المثيرة:

شاهدت في أحد الأيام حلقة من حلقات البرنامج التلفزيوني الأمريكي الشهير (٢٠-٢٠).. وكان موضوع الحلقة عن التوائم الملتصقة..

لم تكن عن التوائم الملتصقة الذين تم فصلهم في طفولتهم.. بل التوائم الملتصقة الذين كبروا، وبلغوا، ونضجوا، وهم لا يزالون ملتصقين.. كيف يفكرون؟ كيف يعيشون؟

من المذهل، بعد عشرات اللقاءات مع هؤلاء التوائم حول العالم.. تبين أن لكل شخص منهم شخصية مستقلة عن الآخر.. له موسيقى مفضلة، وبرامج مفضلة، ونزهات مفضلة.. تختلف كليةً عن الآخر!

هذا رغم أنهم – حرفيًا بكل ما تحمله الكلمة من معانٍ – يعيشون سويًا في كل لحظة.. يأكلون ويشربون معًا.. ينامون

ويستيقظون معًا.. يدخلون الحمام يستحمون، يخرجون للتسوق ويتنزهون.. يقضون كل شيء معًا، ولم يفترقا طوال حياتيهما..

ورغم كل هذا: يختلفون!

انظر إلى نفسك..

كيف تفترض -بعد أن سمعت هذا- ألا يكون شريك حياتك -أو سواه- مختلفًا عنك؟

الناس يختلفون.. لأن الاختلاف جزء من طبيعتنا أساسًا..

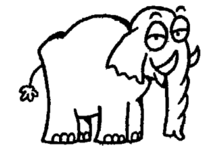
الاختلاف - خلاف؟

من أهم أسباب المشاكل التي تحدث بيننا.. أننا نفترض أن الآخر يرى العالم كما نراه نحن.. فمن هنا تحدث الخلافات والصدامات والصراعات.. ونتساءل: لماذا هم أغبياء إلى هذا النحو؟!

مثال:

سأحكي لك القصة الكلاسيكية الشهيرة.. قصة العميان والفيل:

- كان هناك ثلاثة عميان،



لم يعرفوا ما هو الفيل، ولا كيف يبدو..

وفي يوم من الأيام، طلب منهم أن يدخلوا غرفة بها فيل.. كما طلب منهم أن يصفوا ما هو بالضبط.

أولهم راح يتحسس الخرطوم، وقال:

الفيل يشبه الثعبان..!

ثانيهم راح يتحسس الأرجل (يبدو أنه قصير جداً!)، وقال:

الفيل عبارة عن أربعة أعمدة!

وقال ثالثهم، والذي كان يتحسس الذيل:

- الفيل شيء يشبه المقشة!

وبالطبع لم يصدق أي منهم ما يقوله الآخر.. وكان كل منهم يتهم الآخر بالكذب.. لأنه لم يصدق إلا ما لمسه بيده.. لم يستوعب سوى تجربته هو فقط.

الناس يتعاملون مع نفس الموقف.. لكن كل منهم يراه بصورة مختلفة..

مثـــال:

أسامة يحب رشا بعنف.. رآها ترقص في أحد الأندية فهام بها حبًا، وقرر الارتباط بها..

رفض والده بشدة.. فكيف — بالله عليكم— يتزوج ابن دبلوماسي بابنة نشّال خليعة؟

كان هذا بديهيًا بالنسبة للوالد.. لكنه لم يكن كذلك بالنسبة لأسامة..



برمجة الأب السابقة وتجاربه في الحياة تؤكد:

- «هذه أفشل زيجة، ولا بدَّ من أن أنقذ الولد؛ لأنني أحبه!»

أما برمجة أسامة فكان

مصدرها الأفلام والقصص (وهي أخطأ مصادر البرمجة فيما يتعلق بالعلاقات الرومانسية).. فالآباء في الأفلام دائمًا يقفون حائلاً دون تحقيق أروع قصص الحب.. لا يكونون على حق أبدًا.. ولا بدَّ للبطل والبطلة أن يحاربا العالم كي تتحقق سعادتهما..!

لذلك ازداد تمسك أسامة بفتاته كلما أحس بمعارضة والده.. هكذا تحتم برمجته:

«أبي يكرهني.. ورفضه يعني أن أتمسك برشا أكثر..»

كان يرى العالم في ضوء برمجته هو.. وكل ما دون ذلك اعتبره خطأ جسيمًا..

لكن.. من منهم على صواب؟

قانون شريف الأول:

إذا شعرت أنك على صواب..

فهذا لا يعني بالضرورة أنك كذلك!

نحن لا نرى الصورة كاملة.. الحياة كلوحة البازل.. وكل منا لا يرى سوى جزء من الصورة..

لو استفدت من الأجزاءِ التي يراها الآخرون، سترى الصورة

كاملة.. وستكوِّن رأيًا أفضل..

لأسباب كهذه يستعين العظماء بطاقم لا بأس به من المستشارين..

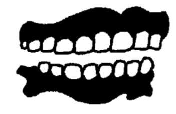
هل عرفت السبب؟

مثـــــال

حين كنت طالبًا في كلية طب الأسنان، كنت أمينًا للجنة الثقافية.. لذلك كان عليَّ القيام بالكثير من النشاطات لاتحاد الطلبة..

وكان من هذه الأنشطة، معرض دوري لرسومي الكاريكاتورية أناقش فيه مشاكلنا بأسلوب ساخر.. كنت أعد له رغم أن الامتحانات قد اقتربت.. وكما جرت العادة، كان عليَّ أن آخذ الموافقة من وكيل الكلية في ذلك الوقت أ.د عصام عبد الحافظ.. وتوقعت أن يقدر مجهودي..

ولدهشتي.. رفض وكيل الكلية إقامة هذا المعرض..!



تعجبت من هذا التصرف.. ولم أفهم السبب الذي يدعوه للرفض..

هل السبب شخصي؟ لا بدَّ أنه كذلك..

إنه يكرهني.. هذا واضح..

هكذا قلت لنفسي.

لم أفهم وقتها أنني لم أر سوى قطعة البازل الخاصة بي..

فحين سألت عن السبب.. كان الرد:

- لم يشأ د. عصام إقامة المعرض لك؛ لأن الامتحانات على الأبواب.. ولا يريد أن يضيع وقتك!

لسنا على صواب دائمًا.. هذه هي الحقيقة..

الآخرون ليسو دائمًا على خطأ.. لكنهم – فقط– يرون قطعة بازل، مختلفة عن التي نراها!

هل تسامحهم؟

هذه الفكرة التي عرفتها للتو.. ستجعلك أكثر تفهمًا للآخرين.. لأن كل شخص يتصرف طبقًا لخبراته وتجاربه.. لأن كل شخص يتصرف، وهو مؤمن تمامًا أنه على صواب.. لاحظ أنه قد يكون كذلك بالفعل!

هذا يجعلك أكثر تفهمًا للآخرين وأخطائهم.. فسائق الميكروباص الذي يملأ الدنيا ضجيجًا ببوق سيارته.. لا يفعل ذلك لأنه شرير يريد نشر التلوث الضوضائي كي يحيل حياة الناس جحيمًا.. لكنه يفعل ذلك لأن برمجته تخبره أن هذا التصرف مقبول!

إن الذين أخطئوا في حقنا، لم يفعلوا ذلك لأنهم أشرار.. بل لأنهم لا يعرفون شيئًا آخر!

لا يوجد أشرار يحاولون نشر الشر في الحياة.. عليك أن تتقبل هذا الأمر.. هم فقط أشخاص ذوي نية سليمة بالنسبة لهم.. لكن

سلوكهم يتعارض مع ما نتوقعه منهم..

لذلك يكفي أن نتفهم وجهة نظر الآخرين، التي تجعلهم يتصرفون بهذه الطريقة.. هنا سنتفهمهم، ونستطيع تغييرهم.. لا باتهامهم بأنهم على خطأ، ونحن على صواب..لكن بإقناعهم بالأسلوب الذي يفهمونه هم..

حسنًا.. قد يقول لي أحدهم: هل يعني هذا أن سائق الميكروباص المزعج هذا.. على صواب؟ كيف أتعاطف معه، وهو مخطئ؟

الإجابة ببساطة هي:

نحن لا نتكلم عما إذا كان هذا الشخص على صواب أم لا.. لكنني فقط أحاول أن أبيّن لك، أنه على صواب بالنسبة له هو..

فحين تحاول أن تقنعه؛ فلا تتناقش معه بمنطقك أنت.. بل بمنطقه هو..

فلا تقل مثلاً:

«بطل إزعاج يا حيوان..»

فهو لا يؤمن أن هذا إزعاج أصلاً كما قلنا، ولا أنه حيوان.

بل يمكنك أن تقول مثلاً:

«فيه ناس كبار عيانين هنا يا أسطى، ومش عارفين يناموا من الكلاكس.. وكلك رجولة وذوق وشهامة يا باشا..».

هو يؤمن برجولته وذوقه وشهامته، وسيقدِّر إدراك الآخرين لذلك.. أنت لا تنافقه لكنك فقط تستدعي هذه الصفات الموجودة حتمًا في داخله.. لو دخلت له من هذه الزاوية سيكون من السهل أن تقنعه..

هل فهمت ما أعنيه؟

لا تكلمه بلغتك أنت.. بل لغته هو.

مثـــــــال:

حازم وريهام.. زوجان سعيدان تزوجا بعد قصة حب جميلة، ورزقا بطفل لطيف يحسدهم الناس عليه.. إلا أن الأمور لا تبقى على حال..

كانت الخلافات التي تنشب بينهما مستمرة.. وكان السبب وجيهًا عند كلا الطرفين..



ريهام كانت حزينة؛ لأن حازم يترك المنزل لفترة طويلة لظروف عمله، ولا يقضي معهم أي وقت.. كان هذا يعني -بالنسبة لها- أنه لم يعد يحبها بعد أن أنجبت،

وأنه يحب العمل أكثر منها..

أما حازم فقد كان غاضبًا لأن ريهام تؤنبه دومًا على تغيبه في العمل.. كان يعمل بجد كي يوفّر لهم المستوى المادي اللائق خاصة بعد الإنجاب.. وكان يكره ألا تقدّر ريهام هذا وتكتفي بالتنغيص عليه حين يعود مرهقًا من العمل..

من منهم على خطأ؟

اعتدنا للأسف حين تقال أمامنا مشكلة ما، أن نشير إلى أحد الأطراف قائلين: أنت المخطئ!

إلا أن هذا ليس الحل في معظم الأحيان..

كل منهم يرى الصورة من زاوية مختلفة.. وكل منهم يرى الآخر بصورة مختلفة كما هو عليه فعلاً!

يتغيب حازم في العمل؛ لأنه يحب ريهام، ويريد المال اللازم لإسعادها.. لكنها تعتقد أنه يتغيب؛ لأنه لا يحبها..

ريهام تؤنب حازم لتغيبه؛ لأنها تحبه، وتريد أن تقضي الكثير من الوقت معه.. بينما هو يعتقد أنها تحب التنغيص عليه، ولا تقدّره، ولا تحبه..

لن أقول لكم حلاً جاهزًا لهذه المشكلة.. فكل من حازم وريهام لهما حل مختلف يجب أن يجداه بنفسيهما طبقًا لحالتهما..

الطريق إلى الحل هو أن يتفهم كل منهما النية الإيجابية التي تحرك سلوك الآخر.. ولا يفترض أن سلوكه نابع من نية سلبية.. بهذا سيصلان إلى حلول وسط تكون مناسبة لهما...

لا تحكم على الناس من معنى تصرفاتهم بالنسبة لك.. بل بالنسبة لهم هم!

الحل هو أن تتفهم هذه الحقيقة.. حقيقة أن كل شخص يؤمن أنه على صواب.. ويمتلك من المبررات والحجج والبراهين ما يؤكد بها لنفسه أنه على حق.. ويتصرف على هذا الأساس.

لا يوجد شخص يؤمن أنه على خطأ.. لذلك فلا يوجد مخطئ في هذه القصة السابقة..

حين نسمع عن أي خلاف.. نجد أنفسنا لا إراديًا نحاول معرفة: من المخطئ؟

في حين أنه من الخطأ، أن تفترض أن أي خلاف، يجب أن يكون فيه مخطئ..

كلا الطرفين محق من وجهة نظره.. هذه حقيقة لا بدَّ من أن نستوعبها حين نتعامل مع أي خلاف..

> **وراء كل سلوك سلبي،**
> **نية إيجابية.**
> **ريتشارد باندلر**

حاول أن تصل للنية الإيجابية التي وراء كل سلوك كي تستطيع التعامل معه..

لا تحكم على الأشخاص المقربين لك من سلوكهم.. فهذا

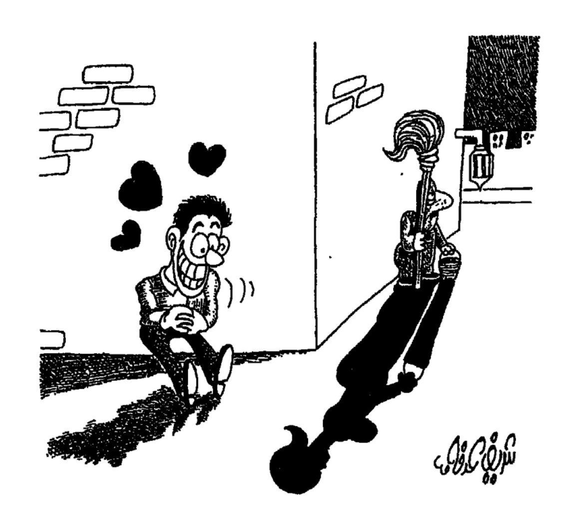
السلوك الذي تراه سلبيًا ما هو إلا انعكاس لنية إيجابية ما، عليك أن تعرفها..

فعلى حازم ألا يؤنب ريهام على تنغيصها لحياته.. بل عليه أن يقدِّر حبها له، ورغبتها في قضاء الوقت معه، ويبدآن في وضع حل انطلاقًا من هذه النقطة..

وعلى ريهام ألا تؤنب حازم على إهماله، وعدم حبه لها.. بل عليها أن تقدِّر جهده الذي يبذله من أجلها، وتوضح له احتياجاتها، ويبدآن في وضع حل انطلاقًا من هذه النقطة.

وقتها سيكتشفان أن لهما هدف واحد.. وهو أنهما يحبان بعضهما لكن كل منهم يحب الآخر بصورة مختلفة.. لكن واحد منهما لم يفهم هذا؛ لأنه حكم على الآخر من سلوكه.. ولم يحاول أن يتبيِّن نيته الإيجابية وراء هذا السلوك.

> **اكتشفت أن أحدًا في العالم لا يعترف بأنه على خطأ.. فيما عداي!!**
> **المؤلف**



ما هو الواقـــــــع؟

قد تجد هذا السؤال سخيفًا إلا أنه ليس كذلك..

الواقع بالنسبة لك هو ما تعتقد أنت أنه الواقع.. وليس الواقـع في حد ذاته!

كي أوضح لك الأمر أكثر دعني أقرّب لك الفكرة بهذا المثال..

مثـــــال:

هل الخفاش أعمى؟

يقول العلم: إن عين الخفاش لا ترى كما ينبغي.. كنه يعرف الاتجاهات عن طريق الموجات الصوتية التي يرسلها، فترتد عن الأجسام ثم تعود، فتستقبلها أذنه الحساسة، ليعرف أن هناك شيئًا ما أمامه لا يجب الارتطام به..

دعني أكرر السؤال إذن.. هل الخفاش أعمى؟

بالتأكيد هو أعمى.. فهو لا يرى.. أليس كذلك؟

هل أنت مصر؟

يقول الباحث الشهير ريتشارد دوكنز في كتابه (الجديد في الانتخاب الطبيعي): إن الخفاش يستقبل هذه الموجات، ليقوم عقله بتكوين صورة ما في ذهنه يدرك بها العالم.. كما نفعل نحن بالضبط!

هذا منطقي بيني وبينك..

فهل تعتقد أن الخفاش يحلق



في السماء ويقول لنفسه: «سأرسل الآن موجات صوتية، ولنر معًا متى ترتد.. ها هي قد ارتدت.. فلأحسب الوقت الذي استغرقته لموجات كي ترتد، كي أعرف هل يجب عليَّ الانحراف يمينًا أم لا!!»

بالتأكيد لا يقوم بهذا.. وإلا لما عاشت الوطاويط حتى يومنا هذا، إلا الحاصلة منها على الدكتوراه في الفيزياء!

بالتأكيد هذه العملية لا إرادية تمامًا.. كما تقوم عينك باستقبال الأشعة الضوئية وإرسالها إلى الشبكية كي ترسلها بدورها إلى المخ كي يقوم بترجمتها إلى صورة الصفحة التي تراها أمامك الآن..

الوطواط يرى.. لكن بصورة مختلفة قليلاً..

حسنًا.. دعنا من هـذه السفسـطة العلميـة، ودعنـا نكـون أكثـر بساطة..

مثـــــال:

لو أطلقنا خفاشًا في بيت جحا الـذي نعرفـه في الملاهـي.. تلـك المتاهـة المليئـة بالمرايا، والحـوائط الزجاجية.. هـل تعتقـد أنـه سيضـل طريقه؟

بالطبع لا..

هـو يـرى هـذا الزجـاج، وهـذه المرايـا؛ لأنهـا أجسـام صـلبة.. لـن يضل طريقه في هـذا المكـان أبـدًا مثلك أنـت.. قـد ينظـر هـازءً لنـا — نحـن البشـر— نتخـبط في هـذا التيه، معتبرًا إيانا عميانا تمامًا!

إذن فالخفـاش لـيس أعمـى.. لكنـه فقـط يـرى الأمـور بصـورة مختلفة..

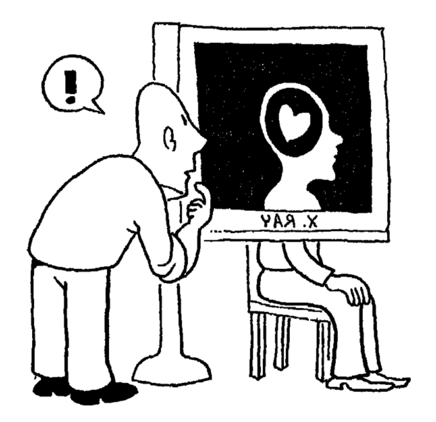
بـل أفضـل منـا في بعـض الأحيان!

فالخفاش أعمى من وجهة نظرك.. لكنك —أيضًا— أعمى من وجهة نظره هو!

* * *

الفصل الثالث

كيف تعرف ما في داخلهم؟



هنــاك حكمــة سماويــة عميقــة، في أن يكــون لنــا أذنــين وفم واحد.. وهي: أن نســتمع أكثــر ممــا نتكلم.!

أبسط مما تتخيل

كان الكاتب الشهير (ديل كارنيجي) مدعوًا على حفلية أقامها أحد الأصدقاء.. ولكن المشكلة كانت أن (كارنيجي) لم يكن يعرف أحدًا في هذه الحفلة.. لكنه -في ذات الوقت- لم يكن يستطيع، إلا أن يلبي دعوة صديقه..

ذهب كارنيجي إلى الحفلة، وقد قرر أن يستمتع بوقته..

بعد أن انتهى الحفل.. اندهش صديق كارنيجي من كم المدعوين، الذين أكدوا له أن كارنيجي شخص لطيف جدًا.. وأنه يجب أن يدعوه في كل الحفلات القادمة!

وبعدما انصرف الضيوف.. هرع إلى كارنيجي، وسأله في لهفة:

- كيف فعلت هذا؟

ما فعله كارنيجي بسيط للغاية.. لم يفعل شيئًا سوى: الاستماع!

راح يسأل كل شخص عن حياته، وراح يستمع لما يحكيه..

راح يوجه الأسئلة في صميم ما يحب الناس الحديث عنه.. وراح يستمع لهم..

فقط!

هنــاك مــا يســمونه الاســتماع الفعَّــال Effective listening..
وهناك دورات ومحاضرات وشهادات تعطـى لتطـوير هـذه المهـارة..
وهناك شركات عالمية تهتم بتعليم هذه المهارة – تحديدًا– لموظفيها،
لأن فائدتها أكبر مما تتخيل..

الاستماع الفعال.. يا لروعة هذه الأداة!

الأمــر أبســط ممــا تتخيــل.. لــو استمعت لوجهة نظر الناس، واهتممت فعــلاً بــأن تعــرف مــا يقولونــه، ومــا يقصدونه.. ستتعجب جدًّا مـن الفائدة التي ستعود عليك..

ماذا أستفيد من الاستماع الفعال؟

أولاً: سيحبك الناس أكثر

لو اقتربت من مجموعنة مـن النـاس تـتكلم.. أي مجموعـة مـن الناس.. في المقهى – في النادي – في الشارع – في فندق خمسـة نجوم – في شركة دولية في وقت راحة الموظفين..

ستجد أن الحوار بينهم يدار كالتالي:

كل شخص يحاول أن يتكلم عن تجاربه الشخصية..!

مثـــال:

الأول: اكتشـفت محـل سمـك هايل جدًا.. عجبني أكله قوي..

الثاني: أنا برضه أحب السمك جـدًا.. لمـا رحـت إسـكندرية مـا كلتش غير سمك..

الثالث: تصدقوا بقى إن أنا ما بـاحبش السـمك؟ بيجيبلـي حساسية..



مثـال آخر:

الأول: شفت حلقة امبـارح مـن المسلسل العربي؟ عجبتني قوي..

الثـاني: أنـا لـيّ واحـد صـاحبي يشبه بطل المسلسل.

الثالث: أيوه فعلاً.. أنا عارفه..

■ * ■

هل لاحظت هذا؟

لاحظه في حياتك العمليـة، وراقـب كيـف يـتكلم النـاس عـن أنفسهم..

الناس يشعرون بالسعادة والارتياح حين يتكلمون عن تجـاربهم الشخصية..

فلو منحتهم هذه السعادة، سيحبونك، ويقدرونك، ويستمتعون بصحبتك، وستجد منهم الكثير..

سيشـعرون أنـك مهـتم فعـلاً بهـم، وأنـك تختلـف عـن بـاقي

المتحدثين عن أنفسهم..

ببساطة: استمع لهم بصدق، كي يحبوك..

ثانيا: ستدرك ما وراء مستوى إدراكك..

إدراكنا للعالم -كما علمنا من الفصل السابق- تتحكم فيه خبراتنا وتجاربنا نحن..

لذلك عليك أن تعرف أن رؤيتك للعالم.. ليست هي العالم..

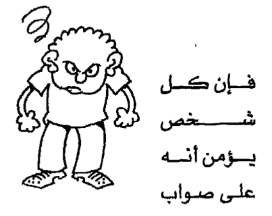
ليس هناك شيء جيد أو سيئ في ذاته.. لكن تفكيرنا هو ما يجعله كذلك.

(حكمة)

فما تراه جيدًا من وجهة نظرك.. ليس بالضرورة جيدًا من وجهة نظري أنا..

سأحكي لك قصة..

مثـــال:



أكرم يكره والده.. هذا ما يؤكده دومًا للناس في كل مناسبة.. فهو يؤكد أن والده لا يحبه، ويصر على معاقبته بقسوة حين يخطئ.. دائمًا ما يعطيه النصائح والمواعظ المباشرة في كل مناسبة وكأنه عديم الكفاءة، ولا يستطيع التصرف وحده.. كان أكرم يكره والده لأنه يكرهه.

كما عرفنا في الفصل السابق فإن كل شخص يؤمن أنه على صواب وأن وراء كل سلوك سلبي نية إيجابية.. وأن علينا ألا نحكم على شخص مقرب من سلوكه بل من نواياه..

والد أكرم تربَّى بهذه الطريقة.. وهي الطريقة التي عرفها في حياته، ولا يعرف طريقة أفضل..

لذلك كان يحاول أن يؤكد حبه لأكرم بالطرق التي تربَّى هو عليها.. كانت ممارساته هي تعبير عن حبِّه لا العكس.. لقد كان والد أكرم يحبه فعلاً.. لكن طريقة تعبيره عن هذا الحبِّ مختلفة مما جعل أكرم يترجمها بطريقة خاطئة..

لا تحكم على الناس من معنى تصرفاتهم بالنسبة لك..

بل بالنسبة لهم هم!

الاستماع هو ما يجعلك تفهم ما الذي يقصده الناس من تصرفاتهم.. اسألهم وصدّق ما يقولون.. لأن الناس لا يفكرون مثلما تفكر أنت فلا تتعجب من إجاباتهم!

لا تتآمر ضد زميلك في المحاورة، بل انظر ماذا يفعل، ومن جوابه سوف تفهم.

وكن هادئًا، وعندئذ تأتي معرفتك، ودعه حتى يفرغ ما في قرارة نفسه... إنك لا تعرف تدابير الله، ولا ما يأتي به الغد، فاجلس بين يدي الله.

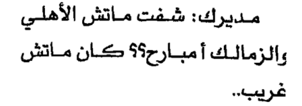
من تعاليم «أمنوبي»

ثالثا: ستفهم الناس أكثر:

لن يمكنك أن تكوِّن صورة عن شخص معين إلا لو تركته يتكلم واستمعت إليه.. وقتها ستعرف كيف يفكر، وستستطيع التعامل معه على هذا الأساس..

مثـــال:





مديرك: شفت ماتش الأهلي والزمالك أمبارح؟؟ كان ماتش غريب..

أنت: فعلاً يا أفندم.. الزمالك يستاهل اللي جرا له..

مديرك: يستاهل اللي جرا له؟؟ أنا زملكاوي!!

حسنا.. لو كنت قد صمت وسمعت.. ماذا سيحدث؟

مديرك: شفت ماتش الأهلي والزمالك أمبارح؟؟ كان ماتش غريب..

أنت: (ابتسامة وهزة رأس)

مديرك: الزمالك اتغلب رغم إنه لعب كويس.. أنا زعلت قوي..

أنت (بعدما فهمت):- يلا معلش يا أفندم.. هي الكورة كده!

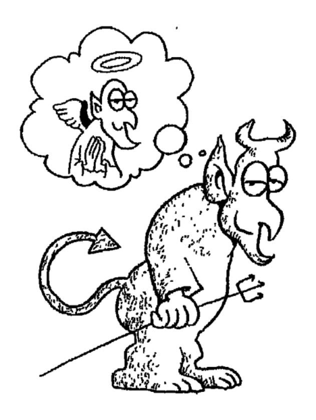
هل عرفت أهمية الاستماع الفعَّال، قبل أن تتسرع، وتصدر أحكامًا؟

الاستماع سيجعلك أكثر دراية بنفوس الآخرين.. استغل أذنيك لفهم الناس أكثر.. فهم يعطوننا مفاتيح شخصياتهم طوال الوقت حين يتحدثون، لكننا نقاطعهم؛ لأننا نريد التحدث وإعطائهم مفاتيحنا بدلا منهم!!

* * *

الفصل الرابع

نيتك أم سلوكك؟



نحكـم علـى الناس مـن سلوكهم.. ونحكم على أنفسنا من نوايانا..

لان بيرسي

هل تتعجب من كون الناس لا يفهمون أنك على صواب؟

هذا غريب حقًا.. أحيانا نكون على صواب فعلاً.. لكن الناس لا يفهمون هذا.. ويتعاملون معنا كما لو كنا على خطأ!

ما هو الموضوع؟

مثـــــال:



سامية فتاة بنت ناس.. لا عرف على وجه التحديد ما الذي منيه كونها بنت ناس لكن لجميع يؤكدون كونها كذلك..

كانت سامية فتاة متميزة حق.. هذا إن تغاضينا عن بعض أمور الهامة..

فقد كانت سامية تتجنب الدتها دائمًا..

كانت ترفض مرافقتها في أي يارة عائلية، وترفض الذهاب معها للتسوق..

وفي أحد الأيام.. مرضت أمها بدًا.. لدرجة أنه قد تم نقلها إلى المستشفى..

هل تعرف ماذا فعلت سامية؟

رفضت زيارتها.. كما رفضت حتى الاتصال للاطمئنان عليها!

كيف ترى سامية الآن؟

ما هو حكمك عليها؟

سامية فتاة سيئة، أليس كذلك؟

حسنًا.. دعنا نستمع لرأي سامية نفسها فيما يحدث:

«أمي لا تحبني.. دائمًا تفضل أختي عليَّ.. دائمًا تتكلم عنها

كما لو كانت ابنتها الوحيدة..»

كنت اصطحبها كل يوم إلى السوق، وأقضي لها حاجاتها.. لكن هذا لم يمنع تفضيلها لأختي..

لقد حاولتُ التقرب لأمي كثيرًا لكن هذا لم يفلح.. لذلك سأتوقف عما كنت أفعله من أجلها.. فهي لا تحبني ولا تريد شيئًا مني...»

بالنسبة لسامية فهي ضحية بريئة تدافع عن ذاتيتها.. هذه هي نظرتها لما تفعله.. تخيل؟

هذا هو الحال عند كل من يقوم بسلوك سيئ.. هو من الداخل مقتنع أنه يفعل الصواب!

هذه المشكلة تصنع الكثير من الفجوات في التواصل.. فسامية تعتقد وتؤمن أنها على صواب.. وتتعجب من كون الناس -وأنت منهم- يرون أنها مخطئة تمامًا..

المخطئ غالبًا لا يرى أنه مخطئ.. هل عرفت هذا؟ وغالبًا ما يجد المبررات الكافية التي يؤكد بها لنفسه أن كل شيء على ما يرام..

أي رجل تستغرق أخطاؤه عشرة سنوات لتصحيحها، لهو رجل حقيقي!

روبرت أوبنهايمر
صانع قنبلتي هيروشيما وناجازاكي
متحدثًا عن نفسه!

فلنفكر في الأمر..

الرجل الذي يقتل.. لا تظن أنه يرى نفسه وغدًا شريرًا.. بل أؤكد لك أنه يمتلك من المبررات ما يقنع به نفسه بأنه ضحية بريئة كان لا بدَّ لها أن تفعل هذا!

هل تعتقد أن القاضي يجب أن يبرئه؛ لأنه يعتقد أنه بريء؟

تخيل معي لو حدث هذا..

هل ترضى أن تتم تبرئة قاتل والدك - لا قدر الله - لأن نيته لم تكن شريرة؟

الحكم على التصرفات.. لا على النية..

لا تعتقد أن الناس يجب أن يبجلوك بسبب قلبك الأبيض وسريرتك الصافية.. بل راقب تصرفاتك، ولتر ما الذي تفعله ولاحظ سلوكك..

مثـــال:

هل تتذكر المرة الأولى التي سمعت فيها صوتك مسجلاً على شريط كاسيت؟

لقد شعرت أن صوتك أسخف مما كنت تعتقد.. أليس كذلك؟



هل تعرف السبب؟

السبب هو أننا لم نعتد أن نراقب أنفسنا من الخارج.. بل نراقب أنفسنا من الداخل فقط..

كنت تعتقد أن صوتك رائع.. لكن حين سمعته من الخارج وجدت الأمر مختلفاً قليلاً.. (هذا إن لم تكن عبد الحليم حافظ طبعًا!)

سيحدث هذا أيضًا إذا رأيت نفسك، وأنت غاضب.. وأنت تجادل.. وأنت تتعامل مع شخص ما بانفعال..

صدقني.. ستفهم أن الناس يرونك من الخارج، لا كما ترى نفسك من الداخل.

الناس تحكم عليك من تصرفاتك الخارجية.. والتي قد لا تراها بهذا الوضوح السافر من داخلك.. نحن لا نناقش هنا نواياك، فهي إيجابية لا جدال..

لكن الناس لا يرون داخلك النقي.. لذلك حاول أن تجعل خارجك نقيًا أيضا كي يرونه..

راقب سلوكك.. فهو واجهتك الحقيقية أمام العالم..

عرفنا في الفصل السابق أن أهم أساليب التواصل هو أن تدرك أن الآخرين يعتقدون أنهم دائمًا على صواب.. لذلك حاول أن تكلمهم من هذا المنطلق..

الناس يحكمون عليك من سلوكك.. لكنك لست بهذه السطحية – فأنت تقرأ هذا الكتاب – لذلك حاول أن تسبر أغوارهم، وتصل إلى النية الإيجابية التي تحركهم.

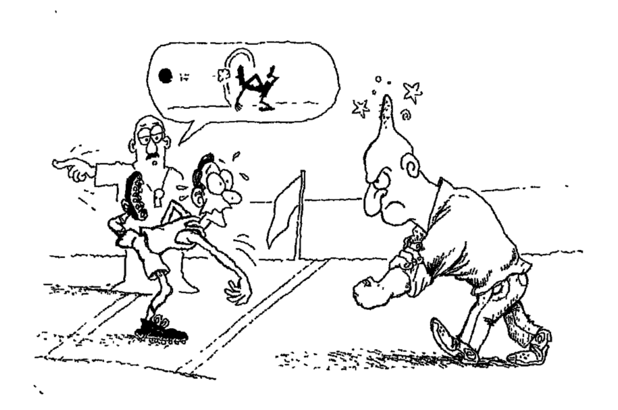
رأيي صواب يحتمل الخطأ.. ورأي غيري خطأ يحتمل الصواب!

(الإمام الشافعي)

الفصل الخامس

معاملة الناس لك..

من اختيارك أنت.!



ربمـــــــا لا
نحصــل علــى مــا
نريـــد.. لكننـــا
بالتأكيــــــــد
سنحصل على ما
نستحقه..

دوج هورتون

في كثير من الأحيان تصدمنا معاملة الناس لنا.. لاسيما أقربهم منا..

يرسل لي البعض مشاكل على غرار:

أنا رائعة ومتسامحة وطيبة.. لكن زوجي لا يعاملني بالمثل!

في الحقيقة هناك قاعدة هامة لا بدَّ لنا من أن نعيها جيدًا؛ لأنها تشكل أساس الاتصال بيننا وبين الآخرين.. هذه القاعدة هي:

لا تشك من معاملة الناس لك أبدًا.. لأن هذا من صنعك أنت!

يعتقد البعض أن معاملة الناس لنا خارجة عن نطاق سيطرتنا.. شيء لا يد لنا فيه.. إلا أن هذا غير صحيح بالمرة..

أنت من يضع القوانين والحواجز للناس كي يعاملوك على أساسها.. اعلم هذا..

تخيل أن الناس حولك عرائس ماريونت تمسك أنت بخيوطها.. هكذا عليك أن تتعامل مع الناس.. لو تصرف معك أحدهم بطريقة لا تريدها، اعلم أنك – فقط – جذبت الخيط الخطأ!

لو لم تقتنع بما أقول.. فإليك هذه الأمثلة:

مثـــــال:

أحمد يحب سلمى منذ الأزل.. ارتبطا بخطبة جميلة، وتوقع لهما الجميع مستقبلاً حافلاً بالتفاهم والحب..

وبما أن الرياح لا تأتي – غالبًا– بما تشتهي السفن.. فقد بدأ أحمد يعاني من مشكلة حادة في التواصل مع سلمى.. مشكلة جعلته يفكر جديًا في مسالة ارتباطهما..

سألته:

- ماذا حدث؟

أجاب:

حين تريد مني شيئًا ولا تجده ترفع صوتها.. لكن يضايقني أنها تتطاول عليَّ..

وماذا تفعل أنت وقتها؟

أجاب في حكمة:

أحاول أن أمتص غضبها.. أفعل ما يرضيها، كي أتلاشى غضبها هذا في المستقبل.. لكنني لا أستطيع التحمل أكثر من هذا.. لماذا وصل بها الحد إلى أن تتطاول عليَّ؟ لماذا لا تتوقف عن هذا؟!

في الحقيقة هذه القصة أكثر شيوعًا مما تعتقد..

حسنًا.. فلنجب على السؤال معا:

لماذا لا تتوقف سلمى عن معاملة أحمد بهذه الطريقة المتجاوزة؟

الإجابة:

ببساطة لأن أحمد هو الذي رسم لها بدقة هذه الطريقة لتتعامل معه بها!

حين تغضب وتثور.. من الصحيح أن يكون متفهمًا.. لكن حين تبدأ في التطاول.. ما هو رد فعله؟

يكون رد فعله هو:

- سأنفذ لك كل ما تطلبين..!

فتكون الفكرة البديهية التي برمجها عليها هي:

- هذا الأسلوب ناجح.. لأنك في كل مرة تتطاولين عليه تحصلين على ما تتمنين! فلماذا تغيري هذه الطريقة الفعالة؟

كان من المفترض أن يؤكد لها أن خلافاتهما من الممكن أن يحلها بطيب خاطر.. لكنه قال لها لا إراديًّا: تطاولي عليَّ لتحصلي على ما تريدين..

ولم يقل لها: إن هذا مرفوض، لم يقل لها: إنه سيفعل ما تريد، لو قالته بأسلوب أفضل.

* * *

هل يعاملك الناس بطريقة سيئة لا ترضاها؟

حسنًا.. ربما لأن هذا الأسلوب هو ما يصلح معك، كي تعطيهم ما يريدون!

* * *

الناس يعاملونك كما تختار أنت لهم أن يعاملوك.. هذه هي الحقيقة..

طوال الوقت نكافئ الناس أو نعاقبهم.. نستجيب لهم أو نستعصي عليهم.. لو استخدمنا هذا بحكمة فسنحدد للناس كيف يتعاملون معنا بالضبط..

لا تكن لطيفًا أكثر من اللازم..

ليس من الصحيح أن تجبر نفسك على تقبل الإساءة كي تكون لطيفًا.. الاتصال الناجح هو أن تحدد ما تريد، وما لا تريد في العلاقة.. أن تضع الخطوط الحمراء التي لا يجب للطرف الآخر أن يتجاوزها كي تستمر العلاقة.

مثـــــال:

هناك قصة لطيفة تعلمت منها الكثير..

المهندسة مها تهوى تربية القطط.. عندها قطة تدعى لوزة، قطة من الطراز الشيرازي لو كنت متابعًا لموديلات القطط الفاخرة!

اصطحبت مها القطة معها حين سافرت لتقضي بضعة أيام في الشاليه الخاص بها في الساحل الشمالي..

أقامت مها حفلاً، ودعت إليه الأقارب والأصدقاء.. قضى الجميع وقتًا مسليًا، وكان الجو أكثر من رائع.. وكنت مدعوًا هناك في ذلك اليوم..

كان اليوم رائعًا.. لكن لوزة أصرت على إفساد الأمر..

الباب كان مواربًا.. خرجت لوزة في بلاهة، ووقفت في منتصف الشارع بالضبط..

فتحت مها الباب وراحت تناديها، وتطلق أصوات الـ (بس بس) الخاصة بالنداء على القطط.. لكن لوزة ظلت ترمقها في برود..

القطط الشيرازي لا يمكنها

أن تعيش في الشارع لو جال هذا بخاطرك.. لها طعام معين، وتعيش في درجة حرارة محددة.. ففكرة أن تقضي ليلتها خارج المنزل ليلة واحدة، تعني أنها قد أصبحت ذكرى..

لذلك أصبح الجو متوترًا.. فمها تحب هذه القطة فعلاً.. والقطط ليست ذكية كالكلاب بل بلهاء إلى حد ما، ولن تفهم بسهولة خطورة الموقف..

ولو خرج أحدنا لإحضار القطة لولت هاربة، ولازدادت المشكلة تعقيدًا.. ما العمل؟

بعد الكثير من الـ (بس بس بس..) جاءت لوزة..

دخلت المنزل في بساطة..

فماذا فعلت مها؟

راحت تربت عليها، وأعطتها بعضًا من طعامها المفضل..!

سألتها في غيظ:

- لماذا لم تعاقبيها؟

أجابت:

لقد عادت لوزة.. هل أعاقبها لأنها فعلت الصواب؟

■ * ■

حينها أدركت شيئًا لم أكن قد لاحظته..

العقاب يكون عند الخطأ.. لا عند العدول عنه!

مثـــال:

اقترب ميدو من والده مترددًا.. وطلب منه أن يكلمه على انفراد..

وضع الأب الجريدة جانبًا.. وذهب مع ميدو إلى غرفته..



بابا.. أريد أن أعترف لك بشيء..

واعترف له بأنه هو من كسر الفازة الثمينة،

سكب الحبر على السجادة الغالية، استعار عشرة جنيهات من محفظته.. أو أي شيء من هذا القبيل... واعتذر لذلك..

لو كنت مكان الأب.. ماذا ستفعل؟

هل ستعاقبه.. لأنه اعترف لك

ولم يكذب؟

هل تعاقبه لأنه اعتذر؟

إذا فعلت نفس الشيء ستحصل على نفس النتائج..

لو عاقبته لأنه فعل الصواب..

فلن يفعله مرة أخرى!

■ * ■

لذلك نذكر:

معاملة الناس لك.. من صنعك أنت!

لو وجدت أن هناك شخص لا تعجبك معاملته لك.. فكّر في الخطأ الذي اقترفته أنت..

ما هو الخطأ في مهارات الاتصال الخاصة بك؟

ما الذي فعلته، وجعل هذا الشخص، يجد أن هذه هي الوسيلة المثلى، للتعامل معك؟

* * *

حدّد للناس ما يضايقك بالضبط.. ولا تفترض أنهم يعرفونه على وجه التحديد..

ارسم الخطوط الحمراء لكل ما هو مقبول ومرفوض لديك.. لأن هذه الخطوط لن ترسم نفسها حولك، بل أنت من يرسمها..

كيف تعامل الناس؟

لكل شخص مفتاح للتعامل معه.. كل التصرفات التي تصدر عنا، لا تلاقي نفس رد الفعل لدى كل الناس بنفس القدر..

في علم الأخلاق (ETHICS) ستجد أن القاعدة الذهبية هي:

(عامل الناس كما تحب أن يعاملوك..)

هذه النصيحة أخلاقيًا ممتازة.. تصلح إذا ما تحدثنا عن الخير والشر.. الخطأ والصواب..

لكن إذا تكلمنا عن مهارات الاتصال الفعَّال.. فهذه القاعدة – واسمحوا لي – تحتاج لتعديل..

لا تعامل الناس كما تحب أن يعاملوك..
بل عاملهم..
كما يحبون أن تعاملهم!

مثـــــال:

نرمين تحب أسامة جدًّا..

كانـت نـرمين تـزداد حبًّـا لأسامة حين تجد أنه مرغوب من باقي الفتيات.. كانت تشعر أنها قد (فازت به)، وأنها قد انتصرت على غريماتها..

وكانـت تحـاول دائمًـا – بطبيعة الحال- أن تزيد من حبه لها..

كانت تحاول دائمًا أن تـثير غيرته.. أن تتعمد أن يراها بينما أحد الزملاء يحاول التقرب منها..

هل تعرف بقية القصة؟

بالضبط.. لم يحب أسامة أن يستمر في هذه العلاقة!

وانتهـت علاقتهما بأن عجز أسامة عن الاستمرار.. لأنه شعر بأن نرمين لا تصلح له.

دعنا نحلل معًا ما حدث..

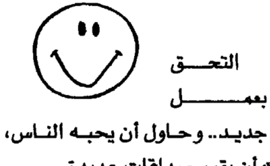
تحب نرمين أن تشعر أن أسامة مرغوب من الأخريات.. كان هذا يزيده جاذبية في نظرها..

وأسامة كان يريد أن يشعر بالالتزام من ناحية نرمين.. كان هذا يجعلها جذابة في نظره..

لذلك – كما نرى – كان خطأ نرمين أن تعامل أسامة.. كما تحب أن يعاملها!

مثـــــال:

أشرف شخص انبساطي جدًّا.. يحب المرح والمزاح، ويحب أن يتعامل معه الناس ببساطة؛ لأن ذلك يذيب الحواجز بينهم كما يؤكد لنا دائمًا..



التحق بعمل جديد.. وحاول أن يحبه الناس، وأن يقيم صداقات عديدة..

حاول أن يتقرب من مديره

بهذه الطريقة.. كان يمزح معه ويتكلم معه بحرية.. لدرجة أنه دعاه لأن يجلسا سويا في المقهى المجاور للشركة..

ولم يعرف - حتى الآن- السبب الذي دعا المدير إلى فصله!

ما حدث هنا أن أشرف افترض أن المدير يحب ما يحبه هو.. في حين أن شخصية ووضع المدير كانت تجعله يفضل أسلوب التعامل الرسمي.. وكان أسلوب أشرف مستفزًا بالنسبة له؛ لأنه اعتبره نوعًا من التملق المفضوح، ومحاولة لكسر الحواجز الصارمة في العمل..

لذلك اضطر إلى إقصائه مضطرًا.. ليحافظ على احترام العاملين له!

ليكن هذا واضحًا..

الناس حولك كعرائس الماريونت.. أنت المسئول تمامًا عن تصرفاتهم معك؛ فهي لا تنطلق - غالبًا - من تلقاء نفسها.. بل أنت الذي يصر على جذب الخيط الخطأ!

■ * ■

الفصل السادس

كيف تحب من لا تستطيع حبهم؟



الضعيف لا
يمكن أن يسامح..
فالتسامح من
صفات الأقوياء.

غاندي

الصديق اللدود

فكّر في الأمر..

هناك بعض الأشخاص علينا أن نتعامل معهم يوميًّا.. وأحيانًا تكون علاقتنا بهم ليست على ما يرام..

هل تشعر أحيانًا بمشاعر سلبية نحو شريك حياتك؟ أحد والديك؟ أحد الأصدقاء أو المعارف؟

هل كنت تتمنى لو كنت تحبه فعلاً؟

يعتقد البعض أن المشاعر أشياء لا إرادية.. يعتقد البعض أننا لا يمكننا التحكم في مشاعرنا.. وكأننا مسلوبو الإرادة، استحوذت علينا روح شريرة تجعلنا عاجزين عن التحكم في أنفسنا!

تجد من يخون شريك حياته أو يعق والديه، يتحجج بهذه الحجة للأسف..إن المشاعر لا إرادية!

هذا الاعتقاد الأبله سائد بصورة كبيرة.. هذا ما لاحظته من بعض ردود الأفعال بعد إحدى محاضراتي (لقاء: السعادة وراحة البال)، وكل مقالاتي التي تكلمت فيها بالتفصيل عن كيفية التحكم في مشاعرك وإدارة أحاسيسك..

إلا أن هذا ممكن تمامًا.. من غيرك يستطيع أن تكوّن لديه

السيطرة على نفسك؟؟

> **لهذا السبب تجد أن معظم الناس قد تركوا أنفسهم كريشة تتقاذفها رياح مشاعرهم التي لا يتحكم فيها أحد.. وكأن لا يد لهم في حياتهم!**

تعلمنا جميع الأديان أن نتحكم في مشاعرنا وأهوائنا.. هذا ممكن.. وإلا لما استطعت أن تتوقف عن تناول طعام تحبه لأنك صائم.. أنت تستطيع التحكم فعلاً في مشاعرك لكنك قد تقلل من شأن هذه القوة بداخلك..

فكّر في الأمر.. من المهم أن تكون لدينا السيطرة على مشاعرنا وأحاسيسنا..

نحن مطالبون في حياتنا بحب أشخاص معينين.. هذه هي الحقيقة.. أليس كذلك؟

كيف يمكننا هذا؟

* * *

مشاعرنا من صنعنا نحن..

فلنفترض أن الشخص الذي لا تحبه، ويجب عليك أن تحبه، هو ..

فكّر جيدًا في (س) هذا..

إنه قريب منك.. وأنت مطالب – بينك وبين نفسك – بحبه..

ودعنا نتساءل معًا..

كيف تستطيع أن تحب (س) وتتقبله؟

عـــودة النــــدل!

فكر في (س) الذي تكرهه جيدًا..

أرجو أن تحضر قلم رصاص (لا أحــب مـن يفسـدون الكتـب قلام الحبر)، ولنكتب معًا صفات (س) الذي تكرهه..

(أرجو أن تكتب الصفات فعـلاً كـي يكـون هـذا الجـزء مفيـدًا لنسبة لك.. وإلا تجاوزه، واقرأ الفصل التالي).

■ صفات (س) الذي تكرهه ■

- ....

- ....

- ....

- ....

هل انتهيت؟

أحسنت.. هذه الكلمات التي كتبتها بيديك سنعود لها لنعرف معًا ما يمكننا عمله في (س) هذا..

حسنًا.. لو تأملنا هذه الصفات التي كتبتها بنفسك عن (س) ستجد أن كلها – غالبًا– صفات سلبية..!

اسأل نفسك:

هل يوجد شخص في هذه الحياة خالٍ من الفضائل لهذه الدرجة؟

فكّر في الأمر..

بالتأكيد (س) به صفات إيجابية كثيرة جدًا لكنك لا تلق لها بالاً.. لهذا فمشاعرك سلبية تجاهه (س)..

هل تعتقد أن كل الناس يرون (س) سيئًا هكذا؟

بالتأكيد هناك أناس يحبون (س).. هذا إن لم يكن (س) هذا يعيش وحيدًا في جزيرة استوائية معزولة في المحيط الأطلنطي منبوذًا من البشرية جمعاء!

تجربة:

هل تعرف شخصًا يحب (س)؟

حاول أن تتقمص شخصيته، واكتب صفات (س) من وجهة نظره هو.. ماذا سيقول عن نفسه؟

ليس مهمًا أن تكون مقتنعًا بما تكتبه.. لكن اكتب كما لو كنت ممن يحبون (س).. ولا تحاول المراوغة، وادعاء أنه خالٍ من الفضائل.. اكتب صفات (س) التي يراها هو أو من يحبونه.. وأرجوك ألا تقتنع بها أساسًا!

■ صفات (س) الذي تحبه ■

- ....
- ....
- ....
- ....
- ....

جميل جدًا..

هكذا يرى (س) المقربون منه كما كتبت بنفسك..

اقرأ ما كتبته للتو ثم راقب مشاعرك..

كيف الحال؟

هناك اختلاف ما لا تدري ما هو..

جميل..دعنا إذن من كل هذا الهراء، لن أجعلك تكتب شيئًا آخر فلا تقلق.. طوال عمري لا أحب هذه الكتب التي تجعلك تكتب فيها أشياءً ثم تكتشف أن مجهودك قد ضاع هباءً، وأنك لم تستفد شيئًا ثم أين أجد القلم الذي أكتب به أساسًا حين أكون مستلقيًا أقرأ في السرير؟؟

دعنا نتحدث عن بعض الأمور الأخرى، ودعنا من (س) هذا الذي لن يعود علينا الكلام عنه بشيء..

دعنا من كل هذا الكلام، وقل لي..

هل تحب محشي الكرنب؟

محشي الكرنب VS السبانخ!

طوال عمري لا أحب المحشي بأنواعه - بالإضافة إلى الكتب التي تجعلك تكتب أشياءً لا داعٍ لها!- لا سيما الكرنب منه!

ليس موقفًا شخصيًا من المحشي لا سمح الله.. لكن الرغبة في

لحفاظ على الوزن جعلتني لا أستسيغ هـذا المحشـي الـذي جـاء كـي زيد وزني بضعة كيلو جرامات لا أريدها..

بيني وبينكم.. أعترف أنه لذيذ فعلاً.. لكنني أتجاهل هذه النقطة وأركّز على صورتي، والبنطال لا ينغلق على بطني، وقد فقدت جاذبيتي وسحري المعهودين.. كان الموضوع صعبًا في البداية ثم لم يلبث أن دخل في إطار العادات بعد ٢١ يومًا، وأصبح جزءًا من برمجتي الذاتية اليومية.. إذ ليس صعبًا اليوم بالمرة أن أتجاهل حلة المحشي الموضوعة أمامي في الوليمة، وأتجه نحو صحن السبانخ لأغترف منه بعض الحديد!

لكن.. دعنا نفكر معًا..

هل الكرنب سيئ؟

لا أعني بالنسبة لي أو لك..لكن الكرنب نفسه، هل هو سيئ؟

ليس هناك شيء جيد أو سيئ في ذاته.. لكن تفكيرنا هو ما يجعله كذلك

(هل ذكرت هذه الحكمة من قبل؟)

قانـــون التركيـــز

العقل الباطن لـه قـوانين تحكمـه.. لـن أطيـل عليـك في شـرح المصطلحات والتحذلق الذي لا داعٍ له.. لكـن يكفـي أن تعـرف أن عقلك اللاواعي كطفل صغير.. لكنه يتحكم فيك أكثر مما تتخيل..

هذا الطفل الصغير لا يستطيع التركيز في أكثر من فكرة واحدة في وقت واحد..

مثـــال:



هـل تسـتطيع أن تفكـر في شـيء محـزن وشيء مضحك في نفس الوقت؟

هل تستطيع؟

هــذا صــعب.. لأن العقــل اللاواعـــي لا يمكنــه التركيــز في أكثــر مــن فكــرة واحدة في نفس الوقت..

مثـــال:

فكِّر في طائرة نفاثة سوداء تطير في السماء..

هل فعلت؟

حسنًا..

تـذكر شـكل مـدرس العلـوم الـذي كـان يـدرس لـك في المرحلة الإعدادية..

هل فعلت؟

حسنًا.. بالتأكيد قد لاحظت، أنك حين فكرت في مدرس العلوم، قد تناسيت الطائرة النفاثة!

أليس كذلك؟

لا أظن أنك قد فكرت في مدرس العلوم بينما الطائرة النفاثة لا زالت تحلق.. مدرس العلوم فكرة جديدة.. أنحى عقلك اللاواعي التركيز في أي فكرة سابقة كي يستطيع تناولها..

هذا ما نسمِّيه قانون التركيز..

نصف الكوب..

هل تعرف المثال الخاص بنصف الكوب الممتلئ؟

لن أكرره لك.. فكرت في أن استبدل الماء بعصير القصب كي لا يكون المثال مستهلكًا، إلا أن هذا لن يجدي.. لا أحب تكرار الإكلشيهات المستهلكة.. أنت تفهم ما أعنيه بقصة نصف الكوب الممتلئ فلا داع لتكرارها إذن.. **بل سأقول لك مثالاً جديدًا:**

مثـــــال:



يؤكد عليوي دائمًا أن السنوات الخمس الماضية في عمره كانت سيئة..

كان يؤكد دومًا أن حياته

أصبحت أكثر كآبة، وأن الفشل أصبح حليفه طيلة السنوات الماضية.. بل وصحته كذلك تدهورت، وكان يتألم طيلة هذه السنوات..

يا لها من حياة قاسية!

لكن.. هل تصدق هذا الكلام؟

من المستحيل أن نتصور أن عليوي كان يتألم في كل لحظة وكل ثانية طوال الخمس سنوات.. هل تفرَّغ تمامًا، وأصبح لا يفعل شيئًا آخر سوى التألم والفشل؟

ألم يتناول وجبة لذيذة مثلاً؟ هل نام جيدًا في أحد الأيام؟ هل قابل صديقًا؟ هل تعتقد أنه لم يجد الوقت الكافي لذلك لأنه كان متفرغًا للشعور بالألم ولممارسة الفشل بانتظام؟

حين يقول لك أحدهم: إنه كان يتألم في السنوات الماضية..

اعلم أنه يعني: السنوات الماضية حدثت فيها الملايين من الأحداث.. لكنني لم أركز إلا في المؤلم منها..

العقل اللاواعي لن يستوعب إلا الفكرة الوحيدة التي تضعها أمامه.. « لحظات الألم؟ حسنًا.. سألقي باللحظات الجميلة جانبًا، ولن أركز إلا في هذه الفكرة الواحدة، وسأجعلها كل حياتك، كما قال لك عني د. شريف..» هكذا يؤكد عقلك اللاواعي!

ما الذي أعنيه بهذا؟

أبدًا..

لو ركزت تفكيرك في قائمة: (صفات (س) الذي تكرهه) لن يرى عقلك إلا هذه الفكرة..

أما لو ركزت تفكيرك في قائمة: (صفات (س) الذي تحبه) فلن يرى عقلك – أيضًا – إلا هذه الفكرة!

وهذا من اختيارك إن كنت قد لاحظت!

ألم أقل لك: إنك ستحتاج الجمل التي كتبتها بقلمك الرصاص القوائم السابقة؟

لا أحب أن أخلف وعودي أبدًا!

تلاعب بالألفاظ

لماذا تكره شخصًا ما؟

فكّر في الأمر..

لماذا تكرهه؟

هناك سبب وجيه حتمًا.. نحن نحب الناس دون سبب لكننا لا نتهم دون سبب.. لا بدَّ من سبب ما شديد الوجاهة لذلك..

لا أتكلم عن الشيطان طبعًا.. هناك من يقلب الطاولة على سي مؤكدًا أنه يجب أن يمقت إبليس، ولا يقبل أن أقنعه بغير ذلك! ؤلاء الأشخاص موجودون للأسف.. فلو كنت منهم – وإن كنت ستبعد هذا- فأعد هذا الكتاب للبائع لتبتاع شيئًا مناسبًا أكثر التك..).

أنا أتكلم هنا طبعًا عن أشخاص تتعامل معهم في حياتك بومية، وتريد أن تبني معهم تواصلاً فعّالاً لأنك مطالب في قرارة سك بحبهم.. بالتأكيد تعرف هذا..

فلنعد لموضوعنا إذن.. لماذا تكرهه بالتحديد؟

اكتب إجابتك هنا إن أردت.. أو احتفظ بها في ذهنك:

-...

حين تعرف الإجابة، انتقل للفقرة التالية..

***

حسنًا.. لقد عرفت لماذا تكره هذا الشخص.. مبروك.. هذا إنجاز لا بأس به.. فقد خدعتك حين قلت لك: إننا لا نكره الأشخاص دون سبب.. هذا يحدث أحيانًا بصراحة.. لكن هناك سبب ما في داخلنا قد لا نعترف به يجعلنا نكرهه.. وهو يحتاج تركيزًا كي نتوصل إليه.. وها قد جعلتك تتوصل إليه.

حسنًا.. دعنا نتأمل معًا هذا السبب الذي دعاك إلى كره هذا الشخص..

ستجد أن هذا السبب واحد من اثنين:

- إما أن يكون (صفة) في هذا الشخص.
- أو يكون (تصرفًا) ما قام به هذا الشخص.

أليس كذلك؟

مــــا هـــــو أنت؟

الإنسان منا به الملايين من الصفات.. ويقوم كـل منـا بمليـارات الحماقات طوال حياته..

وأنت نفسك لست استثناءً للقاعدة.. لسـت كرمًـا يمشـي علـى قدمين، ولا صفة أخرى لديك.. كما أنك لست ذكاءً مجردًا يعيش في هذه الحياة.. (هذا إن لم تكن مخًا بشريًا يسبح في محلول رينجـر، وقـد تم إمـداده بالغـذاء الـلازم كـي لا يقـوم بشـيء في حياتـه سـوى التفكير!)..بل أنت بشر إن كنت قد لاحظت!

حسنًا.. (ما هو أنت؟)

هو سؤال جدلي قد يكـون بـه خطـأ لغـوي مـا.. لكـن أجـبني بصراحة:

- هل أنت لطيف فقط؟
- هل أنت نشيط فقط؟
- هل أنت جميل فقط؟

حين قلت نكتة سخيفة لم يضحك لها أحد.. هل أنت السـخافة ذاتها؟

بالتأكيد هـذه الأسـئلة بلـهاء.. فأنـت قـد تكـون لطيفًـا يتميـز

بالنشاط، وبقدر لا بأس به من الذكاء.. لكنك قلت يومًا ما دعابة سخيفة لكنك ظريف على الرغم من هذا..

من الغريب أن نختصرك (بكل ما لديك من صفات، وما تقوم به من تصرفات في حياتك كلها) في صفة واحدة أو تصرف ما قمت به يومًا!

من المستحيل أن نختصرك في صفة واحدة.. هذه الصفة ليست أنت.. بل أحد ملايين الصفات التي تتميز بها.. ومن الخطأ أن نحكم عليك من صفة واحدة فقط!

كما أنه من المستحيل أن نختصر حياتك كلها في تصرف واحد.. فأنت تقوم بملايين التصرفات الأخرى كل يوم، ومن الخطأ أن نحكم عليك من تصرف واحد فقط!

أنت لست صفة واحدة.. ولست تصرفًا واحدًا!

أنا أكره جزءًا منك!

حين تكره شخص ما.. فأنت لا تكرهه هو!

أنت تكره تصرفًا ما قام به.. تكره صفة ما موجودة فيه..

وهذه الأشياء ليست هي الشخص ذاته!

هل لاحظت هذا؟

لا ترفض الشخص نفسه.. بل ارفض التصرف الذي قام به.. أو الصفة السلبية التي فيه..

لا تقل لنفسك: أنا أكرهه..

بل قل: أنا أكره تصرفًا معينًا يقوم به!

ألا تجد هذه الفكرة مريحة لك في كل تعاملاتك؟

أنا أحـــــب

دعنا نعترف بهذا..

نحن نحب من نريد أن نحبهم مهما كانت تصرفاتهم.

هذه هي الحقيقة.. ألم تر في حياتك أمًّا، يتميز ابنها بالفشل والدمامة والضياع.. ولكنها رغم ذلك تؤكد للجميع أنه أفضل ابن خلق على وجه البسيطة، بل وتشعر أنها مقتنعة بذلك تمامًا؟

هل قابلت في حياتك شخصًا يحب طرفًا آخر لا يناسبه.. ورغم ذلك يتجاهل نصائح الناس، ويستمر في العلاقة؟

هذه هي الحقيقة.. لو أردنا أن نحب شخصًا ما سنحبه.. ولو اردنا أن نكرهه فسنكرهه!

هذا الموضوع إرادي تمامًا، ويمكننا التحكم فيه.. هل تعرف كيف؟ دعني أقول لك بعض الطرق..

التأكيدات اللغوية

هل تعرف أن ما تقوله ألسنتنا، يؤثر على عقلنا اللاواعي؟

جرِّب بنفسك..

تجربـــة:

تأكد من أن أحدًا لا يراك في هذه اللحظـة.. أنـا أهـتم لأمـرك لذلك أنصحك بهذه النصيحة..

ارسم على وجهك تعبير العبوس.. واهمس وقل لنفسك:

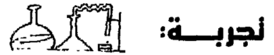
- **«أنا متضايق..أنا مكتئب..أنا فاشل..»**

كررها أكثر من مرة.. عشر مرات مثلاً!

بماذا تشعر؟

ستلاحظ أن هناك كئابة ما تسربت في داخلك مع التكـرار.. للبؤس..!

حسنًا.. استرخ تمامًا وأعد الكرّة بطريقة مختلفة هذه المرة..

تجربـــة: 

استرخ تمامًا في مكانك.. أغمض عينيك..

ابتسم.. واهمس وقل لنفسك:

☜ «أنا سعيد.. أنا أطير من الفرحة.. أنا أضحك كالأبله!»

كررها أكثر من مرة..

تلاحظ – ويا للعجب – أن هناك سعادة ما تسربت إلى داخلك فعلاً!

ما أريد قوله هو أن عقلك اللاواعي، غير عاقل تمامًا كما يتبين من اسمه.. لو قلت شيئًا سيستقبله ويترجمه إلى أحاسيس، دون أن يعي ما إذا كان شيئًا صحيحًا أم لا!

لأسباب كهذه يؤكد الخبراء أن قولك: أنا فاشل – أنا لا أصلح لشيء– لن أستطيع.... هي أوامر لعقلك اللاواعي – الأبله تمامًا كما أكدت لك – كي يقوم بتنفيذها في طاعة عمياء!

لذلك أنصحك كصديق ألا تتكلم عن نفسك – ولو حتى مع نفسك – بصورة سلبية.. قل: أنك رائع، وأنك قادر على النجاح، وأنك طموح حتى إن لم تكن كذلك.. سيستقبل عقلك اللاواعي هذه الأوامر، وتتم برمجته على أساسها، وستلاحظ فرقًا غريبًا في حالتك الشعورية، ونظرتك لنفسك!

لماذا أقول هذا الكلام؟

أقول هذا الكلام لأن هذا المفتاح هام جدًّا لبناء علاقات مع الناس.. لو كانت تأكيداتك اللغوية لنفسك عن شخص ما، سلبية.. ستبعث في داخلك مشاعر سلبية نحو هذا الشخص.. والعكس صحيح!

لو كنت تتعامل مع شخص، وتريد فعلاً أن تحبه..

لا تؤكد لنفسك طوال الوقت أنه (عنيد) مثلاً.. بل يمكنك أن تؤكد لنفسك أنه (قوي الشخصية)!

لا تؤكد لنفسك أنه (غبي).. بل قل لنفسك: أنه (يفكر بطريقة مختلفة)!

لا أقول هذا الكلام كي نتوقف عن محاولة تقويم من نهتم بأمرهم.. لكنني أقول هذا كي نتوقف عن إشعال المشاعر السلبية في داخلنا، وأن نستبدلها بمشاعر إيجابية نحو هذا الشخص.

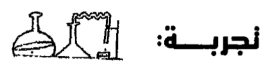
تذكر:

نحن لا نرفض شخصًا.. بل سلوكًا!

كيف تحب شخصًا في ٥ دقائق؟

سأقول لك طريقة جيدة تعتبر واحدة من تطبيقات البرمجة اللغوية العصبية..

هذه الطريقة بسيطة للغاية.. إن قررت فعلاً أن تحب شخصًا ما.. عليك أن تقوم بهذه التجربة:

تجربــــة: 

اجلس في مكان هادي لا يزعجك فيه أحد..

أغمض عينيك..

فكّر في الشخص الذي تكرهه في أكثر موقف شعرت فيه بشعور سلبي تجاهه..

فكّر فيه جيدًا.. ولاحظ معي التالي:

الصورة:

لاحظ الصورة التي تظهر في ذهنك لهذا الشخص، وهذا الموقف..

- هل الصورة ملونة أم أبيض وأسود؟
- هل الصورة نقية أم لا؟

- هل الصورة بعيدة أم قريبة؟
- أين توجد هذه الصورة بالضبط؟ أمامك؟ يمين أم يسار؟

الأصوات:

لاحظ الأصوات المصاحبة للصورة..

- هل هناك أصوات؟
- ما درجة نقاء الصوت؟
- هل هو عالٍ أم منخفض؟
- ما هو الصوت الذي تسمعه؟

حسنًا.. افتح عينك، وانس ما حدث.. فكّر في أي شيء آخر.. كيف تنطق اسمك لو قرأناه بعكس ترتيب الحروف؟

لا زلنا في المكان الهادئ كما قلنا.. أغمض عينيك الآن.. وفكّر هذه المرة في شخص تحبه.. وفي أكثر موقف شعرت فيه بالحب تجاه هذا الشخص.. فكّر فيه بعمق...

الصورة:

لاحظ الصورة التي تظهر في ذهنك لهذا الشخص، وهذا الموقف..

- هل الصورة ملونة أم أبيض وأسود؟
- هل الصورة نقية أم لا؟
- هل الصورة بعيدة أم قريبة؟
- أين توجد هذه الصورة بالضبط؟ أمامك؟ يمين أم يسار؟

الأصوات:

لاحظ الأصوات المصاحبة للصورة..

- هل هناك أصوات؟
- ما درجة نقاء الصوت؟
- هل هو عالٍ أم منخفض؟
- ما هو الصوت الذي تسمعه؟

ستلاحظ هنا شيئًا عجيبًا..

ستلاحظ أن التجربتين مختلفتين إلى حدٍّ كبير.. فنقاء الصورة مختلف في الحالتين.. وكذلك الصوت.. قد تكون الصورة الأولى باهتة اللون أو أبيض وأسود بينما الثانية زاهية الألوان نقيةِ الصوت وهكذا.. لاحظ الفروق جيدًا بين النتيجتين.

أغمض عينيك الآن.. تنفس في عمق واسترخ تمامًا..

فكر في الشخص الذي تكرهه.. ستلاحظ نفس الملاحظات التي لاحظتها من قبل..

عليك الآن أن تضيف لهذه الصورة، ما لاحظته في التجربة الثانية (حين فكرت في الشخص الذي تحبه)..

الصورة:

- ضع الألوان التي ظهرت في التجربة الثانية.
- ضع درجة اللون التي ظهرت في التجربة الثانية.
- قرِّب أو ابعد الصورة طبقًا لما رأيته في التجربة الثانية.

الأصوات:

- ضع درجة نقاء الصوت التي سمعتها في الحالة الثانية.
- اخفض أو ارفع الصوت كما سمعته في التجربة الثانية.

ويمكنك أن تضيف للصورة أشياءً مثل:

- أضف إلى الصورة موسيقى مرحة أو أي تفاصيل مضحكة.
- أضف إلى الصورة تفاصيل محببة إليك.. كرائحة عطرك المفضل مثلاً..

ركّز تفكيرك في صورته الجديدة.. تأملها جيدًا ثم افتح عينيك.

الآن حين تفكر في هذا الشخص، ستجد أن أحاسيسك قد تغيرت تمامًا..

هل تعرف السبب؟

الموضوع ببساطة هو أن هناك ملف في عقلك لكل من هذين الشخصين تخزن فيه مشاعرك وذكرياتك نحو كل منهما.. في هذه التجربة قمنا بإفساد الملف الموجود في عقلك والمخصص بتذكر هذا الشخص بصورة سلبية.. فحين قمنا بتعديل الملف، لم يجد عقلك ذلك الملف القديم الذي يبث المشاعر السلبية..

مع تحياتي لعقلك الباطن.

كلمة أخيرة

في هذا الفصل عرفنا أننا من الممكن أن نتقبل شخصًا ما ونتوقف عن كرهه لو قررنا هذا..

السبب هو أن الكراهية ستدمر حياتك، وتملأك بالمشاعر السلبية التي لا تريدها لنفسك.. الحب اختيار، وكذلك الكراهية..

فكّر في الأمر.. لو كرهت شخصًا ما، فأنت تعطيه القوة ليسيطر على حياتك.. ستجعل صورته لا تفارق ذهنك كما أن الكراهية

شعور غير محبب بالنسبة لك..لن أنصحك بأن تذهب، وتحاول إزالة الخلاف؛ فهذا شأنك، وهذه حياتك..لكن ما أرجوك أن تفعله هو أن تتوقف – على الأقل– عن هذه الكراهية.. من أجلك أنت!

الكراهية لن تجعلك تغيِّر الوضع، ولن تجعل حياتك أفضل..

يعتقد البعض أن المشاعر لا إرادية، وأن الغضب والتوتر والحزن وقلة الثقة والضيق، أشياء لا يمكن التحكم فيها.. هذا الموضوع مهم لذلك سأفرد له كتابًا مستقلاً بعنوان مبدئي هو (نظام التحكم في المشاعر) أخبرك فيه بالتقنية الجديدة التي طورتها لك بنفسي، وصنعت معي فارقًا ملموسًا..

قريبًا سأهدي لك كتابًا عن إدارة المشاعر والتحكم فيها.. لكن هذا الكتاب الذي بين يديك يتكلم عن التواصل، فدعنا إذن نواصل الرحلة.. ابتسم!

■ ✻ ■

الفصل السابع

ابتســـم!



مـــــــــن لا يســــــــــتطيع الإبتســـام.. يجــب ألا يفتح متجرا!

(مثل صيني)

الابتسام والتواصل

لن تستطيع التواصل مع الناس إن لم تكن قادرًا على التواصل مع نفسك.. عليك أن تشعر بالسعادة الداخلية أولاً كي تكون قادرًا على أن تهديها للآخرين..

في هذا الفصل سأكلمك باختصار عن إحدى النقاط الكلاسيكية المعروفة التي كنت أدخرها حين نتكلم عن إدارة الضغوط، إلا أنني أهديها لك (أنت موش غريب) غير عابئ بالعنوان المكتوب على الغلاف.. لأنه سيفيدك حتمًا في السيطرة على مشاعرك وأحاسيسك السلبية.. فسعادتك هي التي ستجذب الناس إليك؛ لأن الناس يحبون المتفائلين خفيفي الظل، ويكرهون المتشائمين ثقيلي الظل؛ لأن الحياة لا تحتاج إلى من يحيلها ظلامًا في وجه الخلق..

نصيحة لا نعمل بها:

نصيحة الابتسام هذه، نصيحة كلاسيكية عتيقة افترض أنك قد سمعتها مرارًا.. لكن الأبحاث الحديثة أثبتت فعلاً، أهمية الابتسام علميًا..

للابتسام فوائد عديدة.. لن أكلمك عن فوائده الطبية، والتي

تتلخص في تقوية الجهاز المناعي والوقاية من أمراض الشرايين والقلب.. لكنني سأتحدث هنا عن فائدته المحسوسة بالنسبة لك..

العقل والجسم :



في أحد محاضراتي عن فن الكاريكاتير، كان السؤال الأكثر إثارة للجدل هو:

هل الضحك يسبب السعادة؟ أم أن السعادة هي التي تسبب الضحك؟

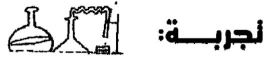
هل تشعر بالسعادة أولاً، فينتج عن ذلك الضحك؟

أم أنك تضحك أولاً، فتنتج عن ذلك السعادة؟

لم تكن هناك إجابة واضحة للسؤال وقتها.. إلا أنني عرفت أن البرمجة اللغوية قد أجابت على هذا السؤال فيما بعد..

وسأوضح لك هذه الإجابة الآن..

تجربة:



اجلس في مكان هادئ لا يزعجك فيه أحدٌ.. اغلق الباب جيدًا كي تضمن هذا..

اجلس وأحن كتفيك ورأسك للأسفل.. ارسم على وجهك

إمارات الأسى والحزن وأنت تنظر لـلأرض.. باعـد بـين سـاقيك، وضع يديك بينهما، وقد لمس معصميك بعضهما البعض..

وقـل:

أنا منتصر!

راقب شعورك، وأنت تقولها..

ستلاحظ شيئًا غريبًا.. وهو أن الكلمـة تلاقـي مقاومـة داخليـة غريبة.. ستجد أنك غير مقتنع!

حسنًا.. الآن غيِّر هذا الوضع.. انتصب وارفع صـدرك.. ارفـع رأسك للأعلى، وأنت تنظر لأعلى..

وكرر:

- أنا منتصر!

راقب أحاسيسك هذه المرة.. ستجد أن المقاومـة قـد اختفـت.. ستجد أنك – فعلاً – تشعر بهذا الشعور!

هل تعرف ماذا حدث؟

أحاسيسك تنعكس على وضع جسدك.. والعكس صحيح..!

كي تكون منتصرًا لا بدَّ لجسمك أن يتخذ وضعًا معينًا.. فحـين

اتخذت وضعًا مخالفًا لما يفترض أن تكون عليه.. لم يستجب عقلك لفكرة أنك منتصر.. لم تستطع أن تستشعر هذا الشعور؛ لأن جسمك لا يعبر عنه!

لكن حين اتخذ جسمك الوضع الصحيح.. كان من السهل عليك أن تشعر بالانتصار..

معنى هذا أن وضع جسدك يؤثر في أحاسيسك.. هل لاحظت هذا؟

أي أنك لو شعرت بالهزيمة فسيتخذ جسمك وضع الهزيمة لا إراديًّا.. والعكس صحيح..

لو اتخذت وضع الهزيمة إراديًّا.. ستشعر بها.. وسيكون من الصعب أن تقنع نفسك بعكس هذا (كما في المثال)..

العقل والجسم يؤثر كل منهما على الآخر..
ريتشارد باندلر

ما أريد قوله هو:

لو أجبرت نفسك على الابتسام، حتى إن لم تكن سعيدًا.. فسوف تشعر بالسعادة.

هل هناك أبسط من هذا؟

إن لم تكن سعيدًا في لحظة ما، وتمنيت لو كنت كذلك.. فابتسم لتكون كذلك..

ومن الغريب أنك ستلاحظ بوضوح، كم لذلك من تأثير فوري في حياتك.

ارسم حياتك بيديك

هل أنت خفيف الظل؟

أعني.. هل أنت ظريف؟

أتعرف كيف تكون فكاهيًّا؟

لا أتكلم الآن عن كيفية أن تصبح ظريفًا كي يتقبلك الناس.. لكنني أتكلم هنا عن خفة الظل بينك وبين نفسك.. هل تعرف الدعابة، وأنت تفكر مع نفسك؟

بدلاً من أن ألقي المزيد من الأسئلة.. دعني أدخل في الموضوع..

أنماط التفكير

(الشخص السعيد سعيد لأن ظروفه جعلته كذلك.. أما التعيس فهو تعيس لأن الظروف جعلته كذلك).

هذه الجملة البلهاء التي قرأتها للتو - معتقدًا أنهـا صـحيحة إلا أنها ليست كذلك- لا بدَّ لها أن توضع في سلة مهمـلات عقلـك أو تلقي بها في أقرب محرقة للنفايات..

هذا الاعتقاد قديم، ولا يليق إلا بالأشخاص العاديين الـذين لسـت منهم.. نحن هنا كي نرتقي بتفكيرنا لا لنردد ذات الأفكـار الـتي أوصـلتنا إلى ما نحن فيه.. فأفكار الأمس أوصلتنا لليوم، لكن ماذا عن الغد؟

إذا كانت هذه الأفكار قد حققت نتائج معينة، فلماذا لا نغيِّرها لنحصل على نتائج جديدة؟

إذا فعلت نفس الشيء، ستحصل على نفس النتيجة.

قانون السبب والنتيجة

السـعادة لا علاقـة لهـا بظروفـك.. فالسـعادة شـعور داخلـي بإمكانك أن تبعثه في داخل نفسك بنفسك..

هل قابلت ثريًا تعيسًا من قبل؟ ألا تلاحظ أن حارس عقاركم قد يكون أسعد منك؟

لن أقول: إن هذا يعني أن المال ليس كل شيء، وكل هذا الهـراء الذي يردده الفاشلون.. هناك أغنياء سـعداء، وهنـاك فقـراء تعسـاء، والثروة هدف مهم؛ فهذا بديهي.. لكن أردت أن ألفت نظرك لحقيقة

السعادة لا علاقة لها بالظروف المحيطة.. هناك بعض الناس لهم ابلية للسادة أكثر من غيرهم..

دعنا نضعهم تحت المجهر لنعرف سبب ما هم فيه..

للتعاسة متعة خاصة

كل ما في الموضوع هو أن بعض الناس يتفننون في التركيز على ، ما هو سلبي في حياتهم.. لو كانت حياته ناجحة بنسبة ٩٩٪ جده يشكوك من الـ١٪ الذي يؤرقه ويقلق راحته..

لو فقير: سيشتكي من قلة الفلوس..

لو غني: سيشتكي من كثرة الفلوس، والناس الذين يطمعون طول الوقت..

لو صحته كويسة سيقول: أعمل إيه بالصحة من غير فلوس؟

لو معاه صحة وفلوس: سيشتكي من أي حاجة وخلاص ..

سيكتشف حاجة يشتكي منها.. مش بأقول لك بيتفننوا؟

هل قابلت أحدًا هؤلاء من قبل؟

أكيد!

إنهم بيننا!!

هناك أناس يركزون على النصف الممتلئ من الكوب.. مهما كانت المشاكل التي تواجههم، يستطيعون أن يجدوا شيئًا جيدًا ليركزوا عليه..

يبعث لي الكثير من القراء الخطابات ليؤكدوا لي أن هذا كلام نظري، وأن الواقع مثل الزفت أو أكثر قتامة.. وأنه لا يوجد حل.. وأن الحياة لا بصيص لأمل فيها، وأنك ولدت هكذا لتظل هكذا وتموت هكذا..هذه هي الحياة عندهم..

أعرف أن هؤلاء القراء لن ينتهوا من الوجود أبدًا.. وأعرف أنهم لن يتوقفوا عن قراءة أعمالي، ومتابعة محاضراتي، رغم أنني أرجوهم ألا يفعلوا ماداموا يؤمنون أن لا أمل هنالك.. فمن الغرابة أن أتابع محاضرة في اللغة الأسبانية لمجرد أن أقول للمحاضر: إن الأسبانية لن تفيدني في شيء!

خذ الموضوع Easy

هناك طريقة فعَّالة لواجهة الضغوط الحياتية.. هذه الطريقة نبرع فيها نحن المصريون بشكل خاص.

هذه الطريقة ببساطة هي:

تعامل مع الموضوع بروح مرحة.. وواجه المشكلة بخفة ظل

وروح رياضية.. ببساطة.. بضحك..

بهذه الطريقة ستمر الضغوط مرور الكرام، ولن تدرك في داخلك ندوبًا..

قد ترد علي قائلا:

أتعني أن أتعامل مع الحياة باستخفاف وأتجاهل مشاكلي؟

فأرد وأقول:

ليس مطلوبًا أن أصاب بالاكتئاب كي أحل مشاكلي!

كل كتب إدارة الضغوط والأزمات تركز على نقطة هامة، وهي أن تعزل نفسك عن المشكلة وكأنك طرق خارجي، ولست جزءًا منها.. كي تكون هادئ الأعصاب..

هذا ما أقوله هنا.. المشاكل من الممكن أن نواجهها بأكثر من طريقة.. منهم هذه الطريقة التي أقولها لك الآن.. اضحك واسخر حتى من نفسك.. دع المشاكل تمر وكن هدئًا.. بعد ذلك يمكنك أن تفكر في حل المشكلة كما تريد، وقتها سيكون ذهنك أكثر صفاءً لأنك هادئ وسعيد أساسًا!

إنها حياة واحدة التي سنعيشها في هذه الدنيا.. إن لم نكن سعداء الآن فمتى؟!

مثــــال:

هذه قصة شاب اسمه أحمد.. لاحظ أسلوبه في التعامل مع مشاكله وضغوطه اليومية..

«أحمد» ده أيها السادة شاب مثلنا.. في مثل سننا..

شيك.. مبتسم طوال الوقت .. روش..

يعمل في البوفيه في أحد شركات النشر، التي كنت أعمل بها مديرًا للمحتوى..

في أحد أيام الشتاء الماضي.. جلست معه بعد أن انتهيت من عملي.. ورحنا نتجاذب أطراف الحديث ..

قال «أحمد» :

شفت يا دكتور «شريف» المطر اللي غرّق الدنيا أمبارح ده؟ د. أنا اتبهدلت فيه والله ..

(بالنسبة لي – كاتب السطور- كان أسوأ ما حدث هو أنني اضطررت لغسل السيارة مرة أخرى).

تابع «أحمد»:

«أحنا قاعدين في كشك أساسًا.. اللي في الأرض إللي قدام دي..

بعدما يخلص شغل يرجع يناد في الكشك الجميل ده.. تخيل يا دكتور؟ المطر نزل علينا صحانا من النوم.. ها ها ها تقولش السقف ورق؟؟

المطر نزل غرقنا.. والله العظيم بقيت زي الكتكوت المبلول.. أمي راحت باتت عند خالتي لأن المطر طول كذا يوم.

فضلت أنا والواد أخويا مع بعض في السيول دي.. كانت مسخرة بجد.. ها ها ها.

صاحب الأرض دخل علينا لقانا نايمين قاعدين، وكل واحد حاطط حلة على دماغه.. ها ها ها.. كان منظرنا يفطس من الضحك..

قلت له: مش تبني لنا سقف عدل بدل ما نتبل كده وتطلع عينينا؟؟

الراجل قعد يضحك، وقال لي: هيبني لنا بكره الصبح حاجه أحسن..

والله ظريف الشتاء ده يا دكتور.. كان يوم زي العسل والله!!!»

■ * ■

لو أنت مكانه.. وحصل لك نفس الموقف ده.. هل ستنظر له نفس خفة الدم؟

تعرف أن الموقف ده ممكن يتحكي بطريقة حزينة؟

معظم المشاكل التي قد تواجهها.. لا بدَّ أن تجد فيها شيئًا يصلح لسخرية!

جرِّب بنفسك:

خد عندك هذه المشاكل لتجرب فيها مع نفسك.. حاول أن كيها بخفة دم.. السخرية كامنة في كل شيء، وتنتظر فقط أن حظها.. أنا رسام كاريكاتير، وأعرف ما أتكلم عنه فلا تقلق ..

ستجد السخرية.. كل شيء يصلح للسخرية.. فقط، ابحث عنها:

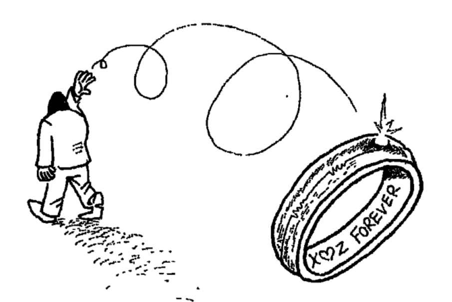
- انطردت من شغلك؛ لأن المدير لا يحبك ..
- اتزحلقت على قشرة موزة، رجلك انكسرت ..
- تركتك الفتاة التي تحبها، وأحبت بطل الكلية في كمال الأجسام!
- خليك مبتسم.. اسخر من هذه المواقف البلهاء المضحكة. البكاء لن يفيد.. الحزن لا يحل المشكل بل هو خلاصة المشاكل نفسها ..
- حل مشاكلك، ولا داعي لأن تزيدها تعقيدًا.. كن سعيدًا !! هكذا ببساطة ..
- حتى وأنت تواجه مشاكلك ..
- يمكنك أن تحزن طبعًا ..
- يمكنك أن تبكي وتدمع عيناك ..

لكن لاحظ:

أن الحزن اختيارك الشخصي.
كما أن السعادة اختيارك الشخصي.
لأنك أنت من يقرر طريقة تفكيرك ونظرتك للأمور.
وأنت حر يا صديقي.

الفصل الثامن

فشل العلاقات



الرجـــــال والنســـاء نـــوعين مختلفين تمامًـا.. الاتصــال بينهمــا لا يــزال علمًــا في طور الطفولة!

بيل كوسبي

الحب الذي كان

هل تعرف اثنين كانا يحبان بعضهما بجنون.. وحين تزوجا، انتهت هذه العلاقة بالانفصال؟

جلست مع سعيد -أحد أصدقائي المتزوجين حديثًا -وكان مشهورًا بعلاقة الحب الجامح التي تربطه بزوجته.. لأنهما كانا يحبان بعضهما منذ كانا طلابًا في المدرسة!

سألته عن الحال بعد أن تزوّج حبيبة عمره أخيرًا.. فكان رده:

- «ليس الزواج بهذه الروعة.. الحياة مملة، ولا يوجد ما يجعلك سعيدًا.. المشاكل والنزاعات لا تنتهي وتقلباتها المزاجية لا تطاق..».

وأضاف:

- «يبدو أنني قد تسرعت!»

قليلون هم أولئك الذين يؤكدون أن سبب استمرار علاقتهم سنوات، هو أنهم -فعلاً- سعداء مع بعضهم البعض..

ستجد أن البعض يحاول -كي تستمر العلاقة- أن يكـون قانعًا صابرًا.. يحاول أن يؤكد لنفسه أن هذه هي سنة الحياة التي لا بـدَّ لها أن تستمر، ويضطر للتحمل... بينما يلجأ من لا يملكون القابلية على الصبر إلى حلول دراماتيكية كالانفصال!

قليلون هم أولئك، الذين يؤمنون بأنهم يعيشـون حيـاة زوجية - فعلاً- سعيدة!

لكن.. لماذا تسوء الأمور إلى هذا الحدِّ؟

أعنـــي.. ما الذي يجعـل اثـنين - كسعيد وزوجته- أحبا بعضهما بصدق وتعاهد كل منهما أن يفتدي الآخر بروحـه.. مـا الـذي يجعـل علاقتـه كهـذه تصـل إلى الحضيض؟

المشـكلة هـي أن حياتـك تلزمـك بـأن تـرتبط.. لكـن أحدًا يعلمك: كيف تفعل ذلك!

يقـول د.مـاكجرو أن اسـتخراج رخصـة القيـادة أفضـل من اسـتخراج وثيقـة الـزواج.. لأنـك في الحالـة الأولى يخضـعونك لاختبارات صارمة، كي يضمنوا لك الاحتراف في القيادة..

لكن الزواج لا تسبقه أي اختبـارات، كـي تضـمن لـك علاقة جيدة..!

هل تعرف ما هو السبب الحقيقي، لفشل معظم العلاقات؟

أهم أسباب فشل العلاقات:

برمجتك الذاتية!

كما قلنا من قبل.. فإن لكل منا برمجته الخاصة التي يرى العالم من خلالها.. أنت تتصرف وتتعامل مع الناس وتفكر، طبقًا لتجاربك الشخصية التي مرت بك في هذا العالم.. عن طريق ما تعلمته من العالم الخارجي طوال سنين حياتك..

ومعظم مصادر برمجتنا الذاتية فيما يختص بالعلاقات، أتت من مصدر لا يجب أن تثق به مطلقًا.. ألا وهو:

وسائل الإعلام!

هناك افتراضات خاطئة تبثها وسائل الإعلام يوميًا.. ومن السخف أن تفترض صحتها، وإلا أثرت على حالتك العقلية.. فلو كنت تؤمن فعلاً أن هناك شخصًا قادمًا من الفضاء يشبه البشر.. يطير في الهواء، وينقذ الناس بينما تتطاير خلفه حرملته الحمراء، ويرتدي ملبسه الداخلي الأحمر، فوق بنطاله الأزرق تحته!..

لو كنت تصدق أن «سوبر مان» حقيقي فأنت حقًا في مأزق عقلي كبير!

تصور وسائل الإعلام العلاقة المثالية بصورة معينة.. فينطبع في أذهاننا أن هذه الصورة هي ما يجب أن تكون عليه العلاقة المثالية.. وحين نجد أن علاقتنا لم تصبح كهذه الصورة، نصاب بخيبة أمل، ونعتقد – في أعماقنا – أن علاقتنا قد فشلت..

في حين أن علاقتنا قد تكون أفضل من كل علاقات من مثلوا أو شاركوا في هذا الفيلم الرومانسي..أنت تقرأ أخبار انفصال الفنانين، وتعرف ما أتكلم عنه..

قبل أن أكمل حديثي، دعني أتوقف قليلاً عند كلمة (فشل)..

ليس هناك فشل..
لكن هناك نتائج غير متوقعة!
(باندلر)

حين تحصل في الامتحان على (٧ من ١٠) ستعتبر هذا فشلاً إن كنت تتوقع أن تحصل على أكثر من ذلك.. لكن نتيجتك لم تصل إلى مستوى توقعاتك.

فلو كنت تتوقع أن تحصل على (٥ من ١٠) فالنتيجة التي تحققت هي نجاح لك، وليس العكس.

هذا هو الحال إذن...

أنت تتوقع أن تكون علاقتك كعلاقة البطل مع البطلة في ذلك الفيلم السخيف الذي رأيته في مراهقتك.. وحين تجد أن توقعك من يتحقق.. فتسمي هذا فشلاً بينما هو ليس كذلك!

قانون شريف الثاني:
إذا شعرت أن الأمر خطأ..
فهذا لا يعني - بالضرورة - إنه كذلك!

قد تكون علاقتك مثالية تحسد عليها.. لكنك - فقط - لا تدرك بذا..

أســـاطير الحـب



نعود لموضوع وسـائل الإعـلام.. المصدر الوحيد الـذي يمـدنا بالصـورة الذاتية لمفهوم (العلاقة المثاليّة)..

وســائل الإعــلام تــروّج لــك أساطير يجب أن تدرك كونها كذلك.. «الرجل الوطواط» غـير حقيقـي كمـا نقول، فقط عليك أن تعترف بذلك..

وهذه الأساطير هي:

١- لا بـدَّ للمحـبين أن تكـون لهـم نفـس الميـول.. وبيـنهم أشياء مشتركة..

٢- لا بـدَّ للرومانسـية أن تكـون مسـتمرة إلى الأبـد.. ولا تنضب أبدًا..

٣- المحبين لا يختلفون أبدًا.. والتوافق بينهما مثالي..

٤- الآباء يقفون حائلاً بين إتمام قصص الحب الرائعة!

هل تعتبر هذه الأشياء مسلمات بالنسبة لك؟

هل هذا هو مفهومك للعلاقات المثالية؟

حسنًا.. فلنفكر معًا في كل من هذه الأقوال.

1 لا بدَّ للمحبين أن تكون لهم نفس الميول.. وبينهم أشياء مشتركة..

تفترض معظم الأفلام الرومانسية أن البطل والبطلة لا بدَّ من أن تكون لهم نفس الميول.. ويقومون معًا بممارسة هواياتهم المشتركة.. هذا هو قمة التوافق؛ لأنه يبني بينهما روابط كثيرة..

هل تصدق هذا الكلام؟

بسبب هذا الاعتقاد يحاول كل من طرفي العلاقة جذب الآخر نحو هواياته واهتماماته؛ لأن هذا ما يجب أن يكون.. قد يقنع الرجل زوجته بمتابعة مباريات الدوري، وتشجيع فريق الكروم معه، وقد تحاول المرأة جعله يهتم بالماكياج، ووضع قناع الزبادي!

هذه الأشياء – أؤكد لك– تحدث!

الزواج المثالي، يقوم بين رجل يحب صدور الدجاج، وامرأة لا تحب صدور الدجاج!

فيختته

حسنًا.. دعني أسألك سؤالاً:

ما رأيك في أن تعيش مع شخص مثلك تمامًا؟

أعني أنه يتكلم مثلك، يفكر مثلك، ويحب الذهاب إلى نفس الأماكن، ويتابع نفس البرامج التلفزيونية، ويقرأ ذات الكتب..

هل تعتقد أن هذه الحياة ستكون مثالية؟ أم أن الملل سيكون قاتلاً؟

ربما كان د.فيليب ماكجرو (د.فيل) مؤمنًا بهذه المقولة، عندما استبشر خيرًا حين دعي هو وزوجته روبن للعب مباراة للتنس الثنائي معًا..سيكونان في نفس الفريق يلعبان ذات اللعبة.. يا للروعة!

لكن الرياح لا تأتي بما يشتهي لاعبو التنس فيما يبدو.. إذ أن خلافًا نشب بين خبير العلاقات الكبير وزوجته، ولا تزال آثاره ممتدة إلى يومنا هذا كما يؤكد في كتابه (إنقاذ العلاقات)..

كان د.فيل يصيح في روبن أثناء اللعب حين يريد أن تتوافق معه في اللعب بشكل أفضل.. بالنسبة له لا توجد مباراة جماعية في أي لعبة لا يصيح فيها اللاعبون في بعضهم لسبب ما.. هذا بديهي.. السبب هو أنه كان يلعب اللعبة بروح تنافسية.. وكان يلعب لأنه كان يريد أن يفوز؛ فهذا بديهي بالنسبة له..

أما بالنسبة لروبن فقد كانت تلعب اللعبة للترفيه.. لبناء علاقة ودية مع خصومهم؛ لأنهم يقضون وقتًا طيبًا معًا.. لذلك فلم تتفهم فكرة أن يصيح فيها د.فيل لأنه يريد أن يفوز.. ليس هذا مبررًا منطقيًا بالنسبة لها!

كما رأينا فإنه ليس من الحكمة أن تجذب شريك حياتك نحو اهتماماتك.. لأنك حتى إن نجحت في هذا، فلن يكون الأمر ممتعًا كما تظن..

علينا أن نحترم الآخر واهتماماته.. الأهم هو أن يوجد بيننا تواصل، وأن نتفهم بعضنا البعض..لا يشترط للعلاقة الناجحة أن يكون طرفيها لهما نفس الميول طبعًا.. والأمثلة كثيرة لذلك.

2 لا بدَّ للرومانسية أن تكون مستمرة إلى الأبد.. ولا تنضب أبدًا..

في الأفلام الرومانسية، تجد أن البطل والبطلة يعيشان بين الورود والشموع والعصافير المغردة.. وبينهما لهفة واشتياق طوال الوقت..ينظرون لبعضهما نظرة وله وعشق دائمين، ويتكلمون همسًا، ولا يخرج حديثهما عن الكلام الرومانسي أو قصائد الشعر في أغلب الأحوال.. هذا إن لم يكن الفيلم للكبار فقط فتدخل عوامل أخرى في الموضوع..

هذه هي خزعبلات الإعلام التي تبرمجنا عليها فيما يتعلق بالعلاقات.. الرومانسية الدائمة التي لا تنضب ولا تفتر أبدًا..

لكن دعنا نتساءل:

ما هي العلاقات الناجحة إذن؟

إن لم تكن ما نراه في شاشات السينما، ونقرؤه في الروايات.. فما هي؟

مراحل الحب:

كي نعرف ماهية العلاقات الناجحة، دعنا نبدأ الموضوع منذ البداية.. ما هي المراحل التي تمر بها العلاقة؟

المرحلة الأولى: الانبهار:



في هذه المرحلة تكون القصة في بدايتها..

لم يلبث سهم الكيوبيد أن ينغرس في القلبين البريئين..

تتميز هذه المرحة بالتالي:

ترى الشخص الذي تحبه، وكأنه (كامل)، ولا نقص فيه.. ظريف، وخفيف الظل، وتكون سعيدًا وأنت معه.. تشعر أنه مختلف عن كل من قابلتهم في حياتك.. باختصار: ستشعر أنه (كامل)..

هذه المرحلة هي التي أنتجت كل قصائد الحب والأغاني في التاريخ الإنساني.. وهي المرحلة الوحيدة التي تركز عليها وسائل الإعلام والدراما الرومانسية.. لأنها -كما نعلم جميعًا- أروع ما في العلاقات الإنسانية..

شيء مهم جدًا:

إحذر كل الحذر، من قرار الارتباط في هذه المرحلة!

المرحلة الثانية: الاكتشاف

هي مرحلة أن يتعرف كل منهما على الآخر..

بمرور الوقت ستكتشف أن هذا الشخص الذي تحبه ليس كاملاً كما كنت تظن.. هناك عيوب هنا وهناك وأشياء لم تكن تعرفها.. بل أشياء تضايقك فعلاً!

هل هذا طبيعي؟

الإجابة: طبيعي تمامًا.. وحين تجد أن هذا يحدث في علاقتك الجادة؛ فاعلم أنك تسير في الطريق الصحيح..

في هذه المرحلة تختفي الصورة المزيفة التي كنت تراها في مرحلة

الانبهار.. سترى الشخص على طبيعته، وفي هذا الوقت يمكنك أن تقرر..

المرحلة الثالثة: مرحلة التعايش..



في هذه المرحلة يصل الطرفان إلى معرفة كاملة بعيوب بعضهما البعض.. يعرفون ما هي العيوب، ويتكيفون معها، ويستطيعون التعايش معها..

هذه المرحلة هي أصعب مرحلة في العلاقات.. لأنها تتضمن وسيلتكما لحل الخلافات التي تنشب -حتمًا- بينكما.. وكيفية تعامل كل منكما مع عيوب الآخر..

هذه المرحلة إن تجاوزها الطرفان بنجاح، تعني أقصى درجات الحب التي من الممكن أن تصل إليها العلاقة.

هل تعرف لماذا؟

الحب في مرحلة الانبهار طبيعي؛ لأنك لا ترى عيوبًا.. لكن وصولك إلى مرحلة التعايش، فهذا يعني أنك عرفت شخصًا، وأدركت عيوبه، وظللت مصرًا على الحياة معه رغم كل شيء..

هذا هو الحب!!

العلاقة الناجحة هي العلاقة التي تحافظ على اتزانها في جميع هذه المراحل..

بعد أن نصل لمرحلة التعايش.. لا بأس من أن نستحث مرحلة الانبهار من حين لآخر.. نزور ذات الأماكن التي كنا فيها في بداية تعارفنا.. كلمة رقيقة.. لمسة حانية.. هدية بسيطة..

هذه هي العلاقة المثالية.. وليست مرحلة الانبهار فقط كما توهمك الدراما..

يقع في هذا الشرك ملايين من الناس.. حين يجدون أن علاقتهم قد نضجت أخيرًا، وانتقلت إلى المرحلة التالية، يعتبرون هذا فشلاً لأن مشاعرهم قد تغيرت دون أن يفهموا السبب..

ويكون هذا سببًا في إفساد علاقة رائعة.

3 المحبين لا يختلفون أبدًا.. والتوافق بينهم مثالي..

في الأفلام تجد أن المحبين دائمًا متفقون في كل شيء.. لا يتناقشون أبدًا، ولا تتعارض رغباتهم..

لا أعرف كيف يمكن أن تجد شخصًا له نفس ميولك واهتماماتك بالضبط.. لكن إن كنت تبحث في علاقتك عن هذا الأمر فلن تجد علاقة مرضية إن لم تخرج هذا الهراء من عقلك..

كيف تتفقان في كل شيء؟؟ هه؟؟ اثنان مختلفان في النوع، تربَّيا في مكانين مختلفين، صادقا أشخاصًا مختلفين، ومرا بتجارب حياتية مختلفة.. كيف يمكن أن تكون الشخصيتين متطابقتين بحقِّ السماء؟

هل تبحث عن شخص مرَّ بنفس تجارب حياتك بالضبط؟

لو كنت تبحث عن هذا؛ فلن تجده..

وإن وجدته ستكتشف أنه مختلف عنك أيضًا على الرغم من هذا!

ألم أقل لك من قبل أن هناك دراسات أثبتت أن التوائم الملتصقة، الذين كبروا وبلغوا ونضجوا، وهم لا يزالون ملتصقين، أثبتت الدراسات أن كل منهم له شخصية مختلفة عن الآخر؟

ثم ألا تتفق معي أن العلاقة المثالية تبدأ من الاختلاف..؟

رجل وامرأة.. هذا في حدِّ ذاته اختلاف كبير كما تلاحظ: رجل وامرأة!

أفترض أنك ذو ميول طبيعية لذلك أسألك: هل توافق أن

تتزوج من نفس جنسك؟ من شخص يماثلك في كل شيء؟

فكّر في الأمر، أنت ترتبط بجنس مختلف لك؛ لأن الانجذاب والحب أساسهما الاختلاف.. لأنك تشعر أن كل منكم يكمل الآخر بشكل ما!

لو عشت مع شخص يماثلك في كل شيء، فلن يجد جديد في حياتك..ستستحيل حياتك إلى بحيرة راكدة وسيقتلك الملل..

هل فكرت في هذا الموضوع من هذه الزاوية من قبل؟

ربما كان خطأ فادحًا
أن تتزوج نسخة منك.
لأنك قد لا تحتمل
الحياة مع نفسك
د. أحمد خالد توفيق

هذا صحيح.. لا بدَّ من شخص مختلف يكمل النواقص التي عندك.. تحبون أشياء مختلفة وتكرهون أشياء مختلفة.. هذه هي الحياة.. لا بدَّ لكل طرف أن يفتح آفاقًا جديدة للآخر.. أنت تعيش مع شخص مختلف عنك، تهتم بأمره، وتحاولان معًا بناء علاقة تربط بينكما..

لو افترضنا أنكما متفقان في كل شيء.. فيم ستتكلمان إذن؟

لو كان شريك حياتك مختلفًا عنك في الميول فلا تحاول جعله نسخة منك..

الكثيرون يعتقدون أن علاقتهم ليست على ما يرام على الرغم من أنها كذلك لكنهم لا يعلمون..

فكّر في هذا الكلام قليلاً قبل أن تحكم على علاقتك.

4 الآباء يقفون حائلاً بين إتمام قصص الحب الرائعة!

في معظم الأفلام.. يحب البطل البطلة..لكن الأشرار يقفون حائلاً دون إتمام هذه الزيجة.. وغالبًا ما يكون هؤلاء الأشرار هم: الأهل!

هذه الصورة النمطية سبب رئيسي في العديد من العلاقات الخاطئة..

فحين تحب الفتاة سائق والدها أو حين يحب الرجل امرأة من الأعداء.. يعتبرون هذا البله قمة الرومانسية.

سقط في هذه الخدعة كثير من الناس.. ولا يزالون يسقطون.

لا تتجاهــل آراء الآخــرين خاصــة، وإن كانــت العلاقــة في بدايتها..فمرحلة الانبهـار الـتي كلمتـك عنهـا منـذ قليـل في (لا بـدَّ للرومانسية أن تكون مستمرة إلى الأبد ولا تنضب أبدًا) تلغي عنـدك القدرة على التقييم المنطقي.. أنت ترى الآخر هو الأروع والأفضـل والأحســن في تـاريخ البشـرية في حـين أنـه – بكـل تأكيـد – لـيس كذلك..

لا تثق في حكمك على الأمور دائمًا، واستعن بالآخرين؛ لأنهم قد يرون ما لا ترى.. قد يكملون لـك الصـورة؛ لأنـك لا تـرى إلا الجزء الواضح من زاويتك أنت.. كما أنك لا ترى إلا ما تريد أنـت أن تراه!

العلاقــات ليســت مبنيــة علــى الرومانسـية وحـدها فـلا تتسـرع.. دع الحـب يصـل إلى مرحلـة الاكتشـاف أو حتــى التعــايش كــي تفهــم الشخص الآخر أفضل.. لا تتورط في علاقــة غــير مبنيــة علــى حســابات منطقية بجوار مشاعرك طبعًا.. هذا بديهي..

الرؤساء لا بدَّ لهم من مستشارين كي يستشيروهم في الأمور الجسيمة.. الديكتاتور الذي لا يقوم إلا بما يراه هو صحيحًا يفشل وتسقط دولته كما يقول لنا التاريخ، وتكون نهايته مزرية.. فالشخص وحده لا يمكن أن يرى الصورة كاملة.

مثـــــال:

عرف نبيل فتاة إنجليزية بحكم عمله في مجال السياحة..

أحبها وأحبته.. أعجبته فكرة أن تحبه أجنبية حسناء فتعلق بها..

تكلما في موضوع الارتباط طبعًا.. وبما أنه شرقي، فقد كانت تقاليده تحتم أن يذهب لوالدها بنفسه ليكلمه في الأمر..

المشكلة هنا هي أن نبيل كان ناجحًا في عمله.. ناجحًا إلى درجة أن السفر والبقاء في انجلترا كان يعني انتهاء كل طموحاته.. إلا أنه قرر فعلاً أن يسافر لأهلها ليكلمهم في الموضوع..

ماذا عن الأهل؟

كان والده ينصحه طوال الوقت.. ويؤكد له أنه ليس من



الحكمة أبدًا أن يرتبط بفتاة غير مناسبة ومختلفة عنه في الدين والعادات والتقاليد، وتعيش على بعد آلاف الكيلو مترات.. هذا كفيل بتدمير كل ما بنيته!

إلا أن هذا القول زاد من تعلق سالم بها.. فهذه الأقوال وغيرها تدل – بالنسبة له– على أنه يجب أن يحارب الدنيا من أجلها كما تقول المسرحيات الشعرية..

سافر إلى أهلها، وأنفق الآلاف في هذه الرحلة طبعًا.. قابل والدها الذي كان جالسًا يحتسي

كوبًا من النبيذ أمام المدفأة.. وتناقشا طويلاً، ورحَّب الرجل جدًّا..لكنه أبدى تعجبه من أنهما لم يعيشا سويًا لعدة آشهر، قبل أن يقررا ما هو مناسب لهما!

أمضى بضعة أيام في انجلترا.. ثم عاد.. ثم سافر.. ثم عاد..

تدهورت أحوال عمله بسبب السفر المتكرر، وعدم تركيزه.. وفي يوم من الأيام قابلته..

كان جالسًا في صمت في أحد المقاهي.. فحييته، وسألته عن الأحوال؛ فقال:

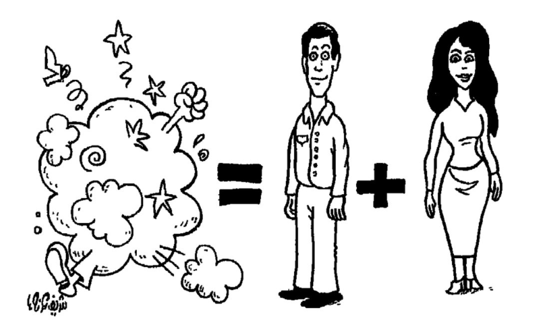
لقد أنهيت العلاقة.. فقد اتضح لي أنه ليس من الحكمة أبدًا، أن أرتبط بفتاة غير مناسبة ومختلفة عني في الدين والعادات والتقاليد، وتعيش على بعد آلاف الكيلو مترات.. هذا كفيل بتدمير كل ما بنيته!

ألم يقل أحدهم هذه الجملة من قبل؟

■ * ■

الفصل التاسع

الرجل والمرأة



قـــــــررت ألا
أتـــزوَّج إلا المـــرأة
المثاليـــة، ثـــم
وجـدتها.. لكنهـا
كانت تبحث عن
الرجل المثالي!

أنيس منصور

التجربة والخطأ

هل حدث وأن أصبت بحرق طفيف؟

أعتقد أننا جميعًا مررنا بهذه التجربة الغير محببة.. ربما كانت التجربة تتعلق بماء مغلي لم تكن تعرف أنه كذلك، أو عود ثقاب لم تنتبه لوجوده.. وهكذا..

تقول الحكمة القديمة: إنك يجب أن تحرقك النار كي تعرف أنها تحرق.. ربما لم تكن تجربة لطيفة لكنك بالتأكيد تعلمت منها ألا تقترب من النار أكثر من اللازم..

حسنًا.. بعد هذه الخبرة:

هل جربت أن تلمس نار موقد الكيروسين؟

هل جربت أن تمسك بنار لحام الأوكسجين؟

هل جربت أن تمسك بجمرة مشتعلة؟

أعتقد أنك لم تجرِّب كل هذه الأنواع..لأنك تعلمت من خبرتك السابقة أنه ليس من الحكمة أن تقوم بهذه الحماقات..

لكن.. أنت احترقت بنوع معين من النار (ربما الماء المغلي أو معدن ساخن) لكنك لم تجرب أنواع النيران المختلفة.. فلماذا لا تجرب؟

اقتراح سخيف هو كما ترى..

سر سخافته يرجع إلى ما نسميه (التعميم).. أنت جربت نوعًا واحدًا من النيران فعممت هذه المعلومة: جميع أنواع النيران تحرق..هذا بديهي..

من أهم أساليب اكتسابنا للخبرات هو هذا التعميم.. فأنت حين تدخل لغرفة مظلمة، تبحث يدك عفويًا عن زر الإضاءة، ولا تخرج كشافًا لتضيء المكان..لأنك تعرف أن كل الغرف المظلمة لابدَّ أن يكون فيها زر للإضاءة في مكان ما.. رغم أنك لم تدخل هذه الغرفة من قبل..

هذا هو التعميم.. تجربة واحدة، تقوم بتعميمها على جميع التجارب التي ستواجهها في حياتك..

التعميم مفيد جدًّا في حياتنا العملية..

لكنه ليس كذلك، إذا تكلمنا عن علاقتك بمن حولك!

التعميم في العلاقات خطأ

هل أنت عربي؟

افترض أنك كذلك (إلا لو كنت شخصًا يتعلم اللغة العربية وشاء قدره أن يقع هذا الكتاب بين يديه).. لو كنت عربيًّا، فما رأيك

من يقول: إن كل العرب إرهابيون؟

قول مثير للغضـب فعـلاً.. لأنـك تعـرف بوضـوح أنـك ومـن
ـفهم ليسو إرهابيين..

هذه الأقوال ومثلها ينتج عما نسميه (التعميم السـلبي).. حـين
ـر إيطاليا فتتعـرض للسـرقة، فتعـود لتؤكـد أن الإيطـاليين قُطَّـاع
ـن.. حين تعرف شخصًا أسبانيًّا ثقيل الظل فتؤكد أن كل الأسبان
ـتمتعون بروح الدعابة.. حين تزور الهنـد لتسـكن في شـارع غـير
ـ، فتؤكد حين تعود أن الهند ليس بها شوارع ممهدة، وهكذا..

هذا التعميم سخيف، لذلك ننعته بالسلبية.. لكنه للأسف شائع
ـحدٍّ كبيرٍ في علاقاتنا..

اسمع معي هذه الأقوال:

- لا يمكن الثقة في الرجال أبدًا..
- كل النساء مسرفات جدًّا..
- أقصر الطرق لقلب الرجل – أي رجل– معدته..
- كل أهالي المنوفية بخلاء.
- كل الصعايدة متصلبو الرأي.

هذه الأقوال وغيرها قد ترجع إلى تجربة واحدة مرَّ بها قائلها مع

شخص ما، فأسقطها على جميع من هم مثل هذا الشخص..

فلو كانت هناك امرأة متزوجة من رجل لا تثق به..ستجد أنها تؤكد أن (كل) الرجال لا يمكن الثقة فيهم.. وهكذا..

وهذا خطأ شنيع إن شئت رأيي.. لأن شخصية كل منا كبصمة الإصبع لا يمكنك أن تفترض أنها تطابق شخصًا آخر..

لا أستريح لفكرة أن أوضع في تقسيم ما يضم ملايين البشر، ليقال: إن هؤلاء يحبون كذا، ويكرهون كذا، ويتصرفون بالطريقة الفلانية..

ألا ترى أن شخصياتنا أرقى وأعقد من أن تصنف بهذه الطريقة؟

هل تؤمن بالأبراج؟

أنا شخصيًا لا أؤمن بها للأسف.. لكن على اعتبار أن القارئ ربما يكون قد ابتاع هذا الكتاب، وبالباقي اشترى كتابًا عن توافق الأبراج.. سنفترض أن كتب الأبراج صحيحة.

حسنًا.. هي صحيحة تمامًا، ولا مجال للشكّ في هذا إن كان هذا يريحك أكثر..

الأبراج تكلمك عن أنماط معينة للشخصية.. فالحوت خيالي،

والثور قيادي، والعقرب ذكي، وهكذا..

هذا صحيح كما تؤكد لي، ولن أناقشك في هذا..

لكن.. ألا تعتقد أن الشخصية من الممكن تطويرها؟

أنت تقرأ كتابًا في تطوير الشخصية مما يعني أنك قادر على تغيير ما لا يعجبك في أسلوبك.. ألا تتفق معي أنك من الممكن أن تتخلص من عيوب برجك؟

إن كان هذا ممكنا بالنسبة لك.. فمن الأرجح أن هناك أناس يستطيعون أن يطوروا من شخصياتهم.. لذلك فلا تحصرهم في خانات أبراجهم..

لا تعمم.. واعتبر أن كل شخص هو حالة خاصة بذاته..

لكن..

ماذا عن الرجال والنساء؟

رجل + امرأة = عدم فهم

> **على الرجل أن يقرر..**
> **إما أن يحب المرأة، أو يفهمها!**
>
> **نينون دي لينكلوس**

الرجال والنساء مختلفون.. لا أعتقد أن من العبقرية أن أؤكد هذه المعلومة البديهية التي تعرفها من دراستك لعلم الأحياء..

لكنني لا أعني هذا المعنى الخبيث يا عزيزي.. لكنني أعني أنهم مختلفون على نحو آخر.. مختلفون في طريقة تفكيرهم..

هذا الاختلاف الكبير يصل إلى حدٍّ أن (د.جون جراي) يقترح في كتابه الشهير (الرجال من المريخ، والنساء من الزهرة) أنك يجب أن تعتبر الجنس الآخر قادمًا من كوكب آخر كي تستطيع فهمه!

هذا الاختلاف يؤدي إلى الكثير من الخلافات؛ لأن كل من الرجل والمرأة يفترض أن الطرف الآخر يجب أن يتصرف ويفكر مثله.. لماذا تتكلم المرأة كثيرًا؟ هذا مزعج للرجل؛ لأنه لا يفعل المثل!

هنا سنتكلم عن طريقة تفكير كل من الرجل والمرأة.. كي نفهم لماذا يتصرفون على هذا النحو، وكيف تتواصل معهم على هذا الأساس..؟

أنا أعترض

هنا يأتيني قارئ ذكي ليقول لي:

أنا غير مقتنع بهذا الكلام.. أنت قلت من قبل: أن التعميم

خطأ.. وهنا تأتي لتقول: أنك ستشرح لي كيف يفكر الرجال، وكيف تفكر النساء؟ ما هذا التناقض الصارخ؟

حسنًا.. لم أكن أظن أن القارئ يقظ إلى هذه الدرجة.. قارئي ذكي دومًا لذلك أكون حريصًا..

الموضوع يا سيدي كالتالي:

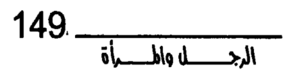
- لا تعمم إلا بحذر شديد.. لا تعمم إلا في أضيق الأحوال.. لا تعمم إلا حين تسمع معلومة موثوق منها.. لا.. بل لا تثق في أي معلومة أساسًا!

سأذكر لك الاختلافات بين الرجل والمرأة.. لكن لأن كل إنسان مختلف عن الآخر، ولأنه من الممكن أن يغير من شخصيته، فلا تأخذ كل ما سأقوله كأنه قاعدة لا استثناء لها.. اقرأ الجزء القادم بتحفظ، وخذ منه ما تراه مطابقًا لمن تتعامل معه.. ضع هذه المعلومات في ذهنك، وأؤكد لك أنك في العديد من الأجزاء ستقول في بالك:

- يا إلهي، هذا صحيح.. ألهذا يتصرف شريك حياتي بهذه الطريقة؟

خذ نفسًا عميقًا وفكّر في الجنس الآخر الذي يسبب لك المتاعب..

وانتقل للفقرة القادمة.



1 الرجل لا يهتم بالتفاصيل، ولكن بالصورة العامة:

لو دخلت شقة أحد العزاب ستفهم ما أعنيه بقولي: أن الرجل لا يهتم غالبًا بالتفاصيل.. قد تجد أن الأكواب قد وضعت في الحمام، بينما المنشفة مفروشة كسجادة.. والملاءة لا مانع من أن تستخدم كمفرش للسفرة.. وهكذا..



لو عاش الرجل وحيدًا، لما دفع ٢٠ ألف جنيه ثمنًا لطقم صيني!

المؤلف

لــذلــك لا يجــب أن تفــترض المرأة أن الرجل يهتم بالتفاصيل كما تفعــل هــي.. لا تحــاولي أن تجعليــه يتــذكر لـون الســتائر الـتي كانـت في منـزل أصـدقائكم حـين دعيـتم عنـدهم على الغداء.. فهو لن يتذكر – غالبًا – ســوى أن الملوخيــة كانــت جيــدة الصنع!

لذلك فالمرأة تتميز عن الرجل بمقـدرتها الفائقـة في إخفـاء شياء أو إيجادها.. فالرجل قد يتأخر عن عمله بسبب نظارتـه الـتي يجدها، إلى أن تلفت المرأة نظره إلى أنه يلبسها أساسًا.. كما أنها إن ـفت شيئًا منه، فقد يفني عمره كله باحثًا دون أن يجده..

لا يهتم الرجل بالتفاصيل لكن بالصورة العامة.. ما إذا كـان مر جيدًا أم سيئًا.. أبيض أم أسود.. لا تهم التفاصيل الصغيرة مـا مت لا تتعلق باهتماماته الشخصية أو عمله!

لا تتضايقي إذا لم يلاحظ الرجل أنك قد صبغت شـعرك ون أفتح قليلاً.. هو يحبك طبعًا لكنـه لا يلاحـظ سـوى أنـك قـد بحت أجمل دون أن يكون مدركًا – بالضرورة – للسبب..

المرأة تهتم بالتفاصيل لذلك تهتم بالإكسسوارات.. لاحظ عدد متاجر الإكسسوارات النسائية نسبة إلى عدد متاجر الإكسسوارات الرجالي!

المرأة مولعة بالتفاصيل.. والرجل يهتم بالصورة العامة للأشياء.. فالمرأة تنظر للرجل كشخص لا مبالي، والرجل ينظر للمرأة كشخص يهتم بأشياء تافهة!

الرجل قد لا يعرف اسم صديقه الثلاثي.. بينما المرأة قد تعرف أن ابنة خالة عمة صديقتها قد ازداد وزنها مؤخرًا!

2 المشاكل:

يستقبل عقل الرجل الشكوى، بصورة مختلفة عن استقبال المرأة لها..

عقل الرجل مبرمج على وضع الحلول.. حتى حين لا يطلبها منه أحد..

يلعب الرجل دائمًا دور (حلال المشاكل).. وهذا الدور يزعج المرأة؛ لأنه يقدم الحلول طيلة الوقت.. فعقل الرجل مبرمج لأن

ب هذا الدور كما قلنا؛ لأنه يعتبر نفسه مسئولاً عن حل جميع
ناكل التي تواجهه.. فهو يعتبر أن أي شكوى تقال أمامه، تقال
ت بند: أريد حلاً!

مثـــال:



مريم: العمل مرهق..

عزت: لماذا لا تبحثي عن عمل
ر؟

مثـــال آخر:

مريم: الجو بارد اليوم..

عزت: هل أحضر لك معطفًا
بلاً؟

هكذا يفكر الرجل دائمًا..
حكت المرأة للرجل مشكلة
- وإن كانت على سبيل تزجية
قت- ستفاجأ بأن الرجل يعتبر
الموضوع مشكلة يجب عليه
حلها، وسيسارع بتقديم الحلول
التي لم يطلبها منه أحد!

لذلك على الرجل أن يتدرب
على الاستماع لا على تقديم
الحلول.. لأن المرأة حين تشكو
فإنها لا تريد حلا لمشاكلها
لكنها تريد – فقط -أن تحكي
هذه المشاكل..

كما على المرأة أن تدرك هذه الحقيقة.. وهي أن مشاكلها التي
كيها للرجل ترهقه أكثر مما تتوقع.. لأن عقله يفكر دائمًا في حلول
ه المشاكل.

3 الضغــوط:

من أغرب الفروق بين الرجل والمرأة مسألة معالجة الضغوط..

حين يواجه الرجل الضغوط اليومية فإنه يتصرف بصورة مختلفة كلية عن المرأة.. وهذا الاختلاف قد يكون سببًا لعدم فهم كل من الطرفين للآخر.. ومن ثم حدوث المشاكل.

الرجل كالحلزون

والمرأة كحلة الضغط!

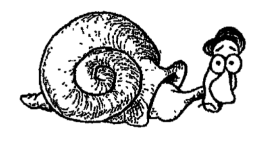
كي تفهم الموضوع ببساطة.. اجعل هذه الصورة في ذهنك: الرجل كالحلزون والمرأة كحلة الضغط!

صورة مضحكة أليس كذلك؟

ماذا تتوقع من رسام كاريكاتير مثلي؟ بالتأكيد سأضرب لك الأمثلة الطريفة كي لا تغادر هذه الصورة مخيلتك مستقبلاً..

الرجل كالحلزون:

حين يواجه الرجل الضغوط.. فإنه يلجأ للدخول في قوقعته الخاصة ليحل مشاكله..



يلجأ الرجل عادة لحل مشاكله بنفسه، لأن ذلك جزء من تقديره الذاتي.. لذلك يحاول – قدر الإمكان– لأن يختلي بنفسه قليلاً كي يفكر في إبعاد المشكلة ليحلها بنفسه..

ـ يطلب الرجل المساعدة – غالبًا – من المرأة.. لأن ذلك قد ـ من الصورة التي يريد أن يرسمها لنفسه أمامها.. لكنه يلجأ دة رجل مثله فهذا لا يسبب له إحساسًا بانعدام الثقة.. لكن رحلة متقدمة؛ لأنه – كما قلنا– يلجا أولاً لقوقعته الخاصة.. ريد أن يحل مشاكله بنفسه..

تعجب المرأة من أسلوب الرجل الانطوائي لحل مشاكله.. فهو ول أشياءً على غرار:

- أريد أن أكون وحيدًا لبعض الوقت..
- لا أريد الكلام عن هذا الموضوع..

كلها تعبيرات يحاول فيها الرجل أن يقول:

دعوني أدخل قوقعتي الخاصة، كي أفكر بنفسي في حل لمشاكلي وطي اليومية..

مثـــــال:

لاحظـــت دينـــا أن زوجهـــا لا يتحدث كثيرًا مؤخرًا..

أحيانا يظل شاردًا أمام التلفاز دون أن يتكلم.. تحاول أن تخرجه مــن هــذه الحالــة ، وتفــتح حــوارًا معــه.. تلاحــظ أنــه لا يســتجيب كما ينبغي.. تتساءل:

لمــــــاذا لا يشـــــركني في مشاكله؟

لماذا لا يتكلم معي كثيرًا؟

هل توقف عن حبي؟

هناك شيء ما يشغل تفكيره لكنها تحاول أن تخرجه من هـذه الحالة، لكنها تجد مقاومة منه..

تحــاول وتحــاول.. لكنهـــا – لســبب مــا – تجـد أن محاولاتهـا هذه تزيده ابتعادًا!

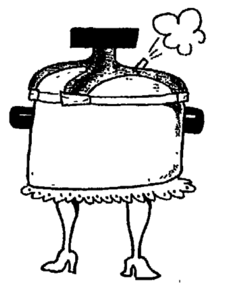
لم تعــرف دينــا أنهــا – بهــذه التصــرف – كانــت تحــاول أن تخرجه من قوقعته رغمًا عنـه.. في حـين أن الأسـلوب الأمثـل هـو أن تتركه في قوقعته؛ لأنه سرعان ما سيخرج منها..

هو يحبها طبعًا.. لكـن دخوله لقوقعته لا يعني أنه غير مهتم، بل يعـني – فقـط – أنــه يحتــاج لأن يدخل هذه القوقعة من حين لآخر.

يســتريح الرجــل حــين يختلــي بنفسه في مواجهة الضغوط – وإن كانت بسيطة – لكن هذا يربك المــرأة.. وتطلــق علــى هــذا أسماءً مثــل: الخــرس الزوجــي (حــين يتوقـف الرجل فجـأة عـن الكـلام ويظـل شـاردًا) أو قـد تعتـبر هـذا التصرف إهمالاً مـن ناحيـة الرجل (لأنه لا يشركها في مشاكله)..

لا تفهم المرأة هذا الأسلوب لمواجهة الضغوط.. لأنها تلجأ لأسلوب آخر مختلف بعض الشيء..

المرأة كحلة الضغط:



تواجه المرأة مشاكلها بصورة مختلفة.. لا تحاول الاختلاء بنفسها كما يفعل الرجل.. لكنها تلجأ للتنفيس عن ضغوطها..

تتكلم المرأة عن مشاكلها.. تحكي عن كل الضغوط التي تواجهها كي لا تنفجر.. بالضبط كحلة الضغط..

دع المرأة تخرج كل ما عندها فهذا يريحها.. لا داع لأن تقول عبارات مثل:

- لا تتكلمي كثيرًا عن المشاكل..
- سأتركك لتختلي بنفسك قليلاً كي تستريحي..

أسلوب المرأة مختلف تمامًا عن الرجل في هذه النقطة.. لا بدَّ لنا أن نفهم هذا..

مثـــال:

عـاد أحمـد من عملـه مرهقـًا.. فكـل الأزواج يعـودون مـن العمـل مرهقين كما تعلم..

وحين دخل المنزل وجد زوجته في استقباله.. ابتسم حين رآها، لكنها قالت له فجأة:

- بيتنا ضيق!

تضايق من هذه الجملة.. واعتبر أنها عبارة غير مناسبة في هذا التوقيت.. إنها لا تقدر المجهود الذي يبذله من أجلها..

استقبل عقله الذكوري هذه المشكلة وراح يفكر بطريقة وضع الحلول.. فهم العبارة على أنها:

يجب عليك شراء بيت أكثر اتساعا..

في حين أن المرأة حين تشكو، فإنها لا تريد حلولاً.. إنها تريد مشاركة معنوية.. لقد قالت لها جارتها هذه العبارة فضايقتها.. فأرادت أن تشرك زوجها في هذا كي يهوّن عليها.. كانت تكفيها عبارة:

وجودك معي يجعل هذا البيت جنة!

دع حلة الضغط تنفس عما بداخلها.. لا تحاول سدها فهذه هي الوسيلة الوحيدة كي تريح الضغوط التي تملؤها.. لا تقدم حلولاً بل استمع، ودع البخار المضغوط يخرج، وسينتهي الأمر.

تحدث المشاكل حين يكون كلا الطرفين تحت وطأة الضغوط.. الرجل يريد أن يكون وحيدًا بينما المرأة لا تريد ذلك.. فتحكي له

عن مشاكلها كي تستريح حلة الضغط.. بينما عقل الرجل – كما قلنا – يفكر لا إراديًا في الحلول فيعطيها الحلول كي تسكت..نظرًا لرغبته في أن يدخل قوقعته، ويترك خلفه كل هذا الإزعاج.. فتحدث الفجوة بين الطرفين!

4 لماذا تتكلم المرأة كثيرًا؟

في رسوم الكاريكاتير والأفلام الكوميدية تجد أن الرجل يتعجب من قدرة المرأة الفائقة على الكلام المتواصل.. يسد أذنيه بالوسادة من فرط الثرثرة، ويسقط مغشيًا عليه من فاتورة تليفونها.. ألا تجد هذه المواقف مألوفة؟

وفي المقابل تشكو المرأة من صمت الرجل.. يسمون هذا الخرس الزوجي، حين يتوقف الرجل عن الكلام فجأة بعد أسابيع من الزواج.. وتحاول المرأة أن تجذبه نحو الحديث دون جدوى فتتساءل: هل توقف عن حبي؟

سوء التفاهم هذا سببه اختلاف الرجل والمرأة فيما يتعلق بالكلام..

فالمرأة تتكلم حين لا يريد الرجل أن يتكلم.. لأن المرأة تتكلم لأسباب مختلفة تمامًا عن الأسباب التي تدعو الرجل إلى الحديث..

المـــرأة تتكلم حين.....

تـتكلم المـرأة حـين تريـد أن تـبني التواصل مع الآخرين.. حين تتكلم مع صديقتها في التليفون فهي تتكلم لأنها تريد أن توضح: أنا أهتم لأمرك لذلك أريد أن نتكلم..

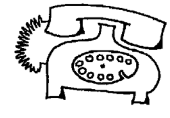
لا تهتم المرأة في كل الأحـوال بمحتـوى الكـلام.. فهـي تـتكلم لأنها تبني تواصلاً.. فالمهم هو أنها تتكلم مع الآخر لمجرد أن تتكلم.

أما بالنسبة للرجل فالأمر مختلف.. فالرجل يتكلم حين يريـد أن ينقل معلومة ما.. فحين لا يوجد شيء يقال فلا يقول شيئًا!

مثـــــال:

حـدث شـجار كلامـي بـين عــزت وزوجتــه إينــاس.. الســبب كــان فــاتورة التليفــون المرتفعــة التي التهمت جزءًا لا بأس به من مرتب عزت المسكين..

المشـكلة هـي أن عـزت لـيس بخيلاً كما تعلمون.. لكنه كان فقــط متعجبًــا مــن محتــوى مكالمــات زوجتــه.. فقــد كانــت



تـتكلم في أشـياء عجيبـة حقًـا: موضـة ملابـس بطلـة المسلسل الأخير-آخر أخبار زوجة ابنة عم جارتهم-مـا الـذي طهتـه الجارة لزوجها اليوم-لماذا غضبت نرمين مـن ريهـام، ومـا علاقـة سوسن

اخت علياء بالموضوع.....إلخ

لم يكـن يسـتوعب أن يـدفع مكالمـة مـدتها سـاعتين كـي تتكلم زوجته عن موضة ملابس شخص مـا.. لم يخترعوا التليفون لهذه الأسباب في رأيه..

في اليوم التـالي.. رفعت إينـاس سماعـة الهـاتف كـي تكلـم صـديقتها، فسـألها عـزت مستفسرًا:

هـل تكلمينهـا لأنـك تريـدين إخبارها بشيء؟

لا..

هل تريدين سؤالها عن شيء؟

لا..

لماذا تتكلمين إذن؟

لأنـني أريـد أن أكلمهـا.. هـل يجب أن يكون هناك سبب؟؟

لم يفهم عـزت.. كما لا يفهم أي رجل آخـر.. الشـعور بـأن مـن حولك أغبياء سهل دائمًا ويريحك من التفكير كثيرًا.. لذلك فقد أراح ذهنـه بـأن اعتـبر زوجتـه مصـابة بقصـور في وظـائف التفكير في المخ، وغادر المكان وهو يكاد يضرب كفًا بكف..

مـا لا يعرفـه عـزت أنـه حـين يستخدم التليفون فهو يستخدمه لسبب مختلف كليًا عـن سـبب استخدام إيناس له..

- فالرجل يتكلم حين يريد أن ينقل معلومة لشخص آخـر.. وحـين لا توجـد معلومـة تقـال فالرجل صامت كحجر..

-أما المرأة فتتكلم لأنها تبني تواصـلاً مـع الآخـرين، وتنمـي صداقتها معهم.. فهي حين تتكلم عـن آخـر أخبـار زوجـة ابنـة عـم جارتهم.. فهي لا تعني هـذا الأمـر تحديـدًا، بقـدر مـا تهـتم بأنهـا تتكلم مع صديقتها، في موضوع يهمها..

تتكلم المرأة حين لا يوجد شيء يقال!

5 المرأة لا تصرِّح دائمًا بما تريد..

قد لا تصرِّح المرأة – غالبًا – بما تريد صراحة.. لكنها تفترض أن الرجل يفهم ما تقصده.. لذلك فلغة المرأة تختلف عن لغة الرجل في هذه النقطة.. فالرجال غالبًا ما يصرحون عما يريدونه مباشرة..

مثـــــال:

يحكي لنا خالد قصته مع زوجته..

في أحد الأيام كنت جالسًا في المنزل كعادتي في يوم الأجازة الأسبوعية.. كنت أقرأ الجريدة في استرخاء محاولاً تعويض الإرهاق الذي ألم بي طوال الأسبوع، كما كنت أريد أن أستغل هذه الفرصة لأجلس مع زوجتي في هذا اليوم..

جائتني زوجتي، وقالت لي:

هل تريد أن تذهب إلى السينما؟

قلت لها:

لا..

وتابعت قراءة الجريدة مفكرًا في طريقة أستطيع بها أن أسعد زوجتي اليوم.. أشعر أنني قد ابتعدت عنها طوال هذا الأسبوع الشاق.. هذه فرصة جيدة..



أنحيت الجريدة جانبًا، وذهبت لأفتح حوارًا مع زوجتي لأرى ما يمكنني فعله من أجلها.. فوجدتها تبتعد عني!

لا أعرف.. لكن يبدو أنها متضايقة مني لسبب ما!

عجبًا.. هؤلاء النساء غريبات الأطوار حقًا.. في اليوم الوحيد

الذي أتفرغ لها تمامًا، أجد أنها تحاول أن تبتعد عني.. ماذا فعلت بالله عليكم؟

ما لم يفهمه خالد هو لغة التورية التي تلجأ لها المرأة.. فحين قالت له:

هل تريد الذهاب إلى السينما؟

فهمها خالد – بلغة الرجل – بأنها تسأله عما إذا كان يريد الذهاب إلى السينما.. في حين أن المعنى الحقيقي لهذه الجملة هو:

- أريد الذهاب إلى السينما معك!

■ * ■

مثال:

شادي وسلمى.. خطيبان اعتادا أن يقضيا الليل في المكالمات الهاتفية..

في منتصف الحوار قالت سلمى:

أريد أن أنام الآن.. مع السلامة!

اندهش شادي لهذه العبارة المباغتة.. فقد كان في منتصف حديثه الرومانسي وصدمته هذه العبارة.. فقال لها:

حسنًا.. مع السلامة!

وفي اليوم التالي.. اندهش لكونها غاضبة منه.. واندهش أكثر حين وجدها تقول:

- أنت لا تهتم بي، ولا تحبني كما كنت سابقًا!

حاول شادي أن يتذكر الفعل الشنيع الذي قام به كي ينمو عندها هذا الإحساس، لكنه لم يجد أنه قد فعل شيئًا..

وكي يريح عقله، قال لنفسه:

- لا يمكن فهم المرأة أبدًا!

في حقيقة الأمر أنه لم يفهم المعنى الخفي وراء ما قالته سلمى.. فحين قالت له: أنها تريد إنهاء المكالمة، كانت تريد منه أن يقول:

- لا.. أريد أن أكمل الحديث معك..!

كانت تريد أن تشعر أنه فعلاً يريدها، وأنه متمسك بها.. كانت تختبر رغبته في الحديث معها.. لكنها لم تفهم أن الرجل يفهم الكلام حرفيًا.. لم تفهم أنه فهم العبارة كما هي، وأنها تريد إنهاء المكالمة فعلاً؛ لأنها مرهقة وتريد النوم، وأنه وجد أنه من السخافة أن يضغط عليها ويجبرها على الحديث معه!

هذا الخلاف بين طريقة الحديث بين المرأة والرجل يجعل سوء فهم كل من الطرفين للآخر واردًا..

فالمرأة تنظر للرجل على أنه ليس لمّاحًا، وأنه لا يفهم كما ينبغي..

والرجل يواجه الأمر ويتعجب من كونه مطالبًا بأن يتمتع بموهبة قراءة الأفكار كي يستطيع إرضاء المرأة!

الحل:

للرجل: لا تأخذ الكلام حرفيًا.. ضع في بالك فكرة أن المرأة لا تطلب ما تريد مباشرة.. خصوصًا لو كان ما تطلبه هو الرعاية والاهتمام والحب...

للمرأة: لا تفترضي أن الرجال يفهمون لغة التلميح كما

ينبغي، فهم معتادون – فيما بينهم– على التصريح بما يريدون.. ضعي في الحسبان أنك قد تحتاجين للتصريح بما تريدين مباشرة.. وأن عدم تنفيذه لما تريدين، قد لا يعني أنه غير مهتم أو غير مبالٍ.. بل هو – فقط – لم يفهم لغة المجاز..

- **الرجل**: يصرحون بما يريد مباشرة..
- **والمرأة**: لا تصرح بحاجتها للرعاية والاهتمام..

6 المرأة والرجل في الحب:



أثبتت الدراسات الحديثة، أن الناقلات العصبية التي تربط بين فصي المخ (الأيمن والأيسر) موجودة بكم أكبر في مخ المرأة، عن مثيلاتها في مخ الرجل!

هل تعرف ما قد يعنيه هذا؟

معنى هذا أن الرجل، يستخدم نصف مخه الأيمن (المخصص

للمشاعر) أكثر من قدرته على استخدام النصف الأيسر (المخصص للتفكير العقلاني) حين يقع في الحب!

لكن المرأة تستطيع أن تستخدم فصي المخ في نفس الوقت بنفس الكفاءة تقريبًا.. أي: أنها تستطيع أن تحب وتفكر منطقيًّا في نفس اللحظة.

(لو كنت رجلاً، أراهن أنك قد لاحظت هذا)

هذا الاختلاف التشريحي بين الرجل والمرأة، جعل كل منهما يحب بطريقة مختلفة بعض الشيء..

مثال:



سمير وهالة.. زوجان يقضيان معًا وقتًا رومانسيًّا..

راح سمير يبث لها حبه ومشاعره..

وبينما هو في غمرة إحساسه بالرومانسية، سمعا صوت أحد الفازات الثمينة يتهشم..

كانا يهويان تربية القطط.. ويبدو أن إحداها قد قام بتصرف أخرق..

سمعت هالة الصوت فقامت منزعجة وذهبت لترى ما هنالك..

انزعج سمير لهذا التصرف وتساءل:

هل تعتقد هالة أن الفازة أهم منه؟

حين يحب الرجل فإنه يلغي إلى حد كبير تفكيره التحليلي

ويصب كل اهتمامه على مشاعره.. في حين أن المرأة قد تستخدم عقلها الرومانسي وعقلها التحليلي في نفس الوقت بكفاءة..

حين يحب سمير فإنه لا يلقي بالاً بأهمية الفازة.. ربما قد يهتم في وقت آخر لكن هذا غير وارد الآن.. بينما الأمر لا يزال مهما في نظر هالة لأن التفكير المنطقي عندها يعمل في هذه اللحظة على ما يرام!

لهذه السبب قد ينظر الرجل للمرأة على أن مشاعرها أقل قوة منه أو أنها لا تحبه بنفس القدر الذي يحبها به.. في حين أن الموضوع ببساطة هو: أن المرأة تحتفظ بقدرتها على التفكير المنطقي - أكثر من الرجل - حين تحب..

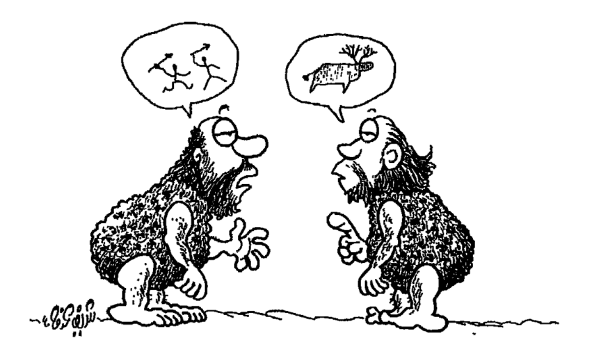
فبالنسبة للرجل: الحب والمنطق شيئان متناقضان..أما المرأة فالموضوع مختلف..

الرجل يفقد صوابه حين يحب، بينما المرأة تحتفظ به!

■ ✱ ■

الفصل العاشر

كيف أقول، ما أريد أن أقول؟!!



للكلمات فائدة كبيرة، هي أنها تخفي ما نفكر فيه حقاً.

فولتير

اختراع الكـــلام

منذ قديم الأزل، اخترع الإنسان اللغة كوسيلة لتوضيح ما يريده للآخرين..

ولقرون عديدة اعتقد البعض أن هذه اللغة قادرة على نقل كـل ما نريد التعبير عنه.. لكن لو نظرنا لهذا الأمر بموضوعية.. لعرفنا أن اللغة لا تعبر بدقة عما نريد قوله..

في الاتصال بين النـاس.. أثبـت البـاحثون أن التواصـل بـيِّن لا يعتمد بشكل رئيسي على اللغة..

فاللغة تنقل ٧٪

ونبرة الصوت ٣٨٪

وتحركات الجسم ٥٥٪

أي أنك كي تنقل أفكارك.. ليس الكلام وحده هو المهم، لكـن هناك عوامل أخرى أكثر أهمية..

مثــــال:

في إحدى محاضراتي عن فن الكاريكاتير، ضربت مثالاً يوضح هذه النقطة..

الشخصية الكاريكاتورية قد تقول شيئًا في بالونة الحوار الخاصة بها.. لكن كي يصل المعنى صحيحًا للقارئ، لا بدَّ أن يهتم الفنان بلغة الجسد.. لأنها قد تغير المعنى تمامًا..

كي تفهم ما أقصده، تابع هذا الرسم وشاهد كيف يتغير المعنى بتغير التعبيرات وحركات الجسم:



يعني هذا – ببساطة – أننا حين نتواصل.. فإن اللغة وحدها ليست كافية.. فلا يهم ما الذي تقوله، بقدر ما يهم: كيف تقوله!

سوء تفاهم!!

ليس هذا فقط.. فاللغة تكون قاصرة أحيانًا في التعبير عما نقصده.. وقد تحدث مشكلات نتيجة سوء التفاهم الناتج عن هذا..

مثـــــال:

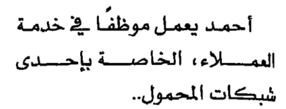
أحمد يعمل موظفًا في خدمة العمـــلاء، الخاصـــة بإحـــدى شبكات المحمول..

كانت عندهم خدمة معينة.. وهـي أن العميـل حـين لا يشـحن الرصيد في الوقت المحدد، ينقطع عنه الخط.. وحين يتصل لإعادته، لا يدفع رسومًا لذلك، إذا كانت المرة الأولى..

راقب معي كيف دار الحوار:

العميلـــة: انقطعـــت الخدمــة لأنني لم أشحن الرصيد..

أحمد: لماذا يا سيدتي؟!



العميلة: لقد طلقني زوجي..

أحمـد: آسـف يـا سـيدتي.. حسنًا.. هل هي المرة الأولى؟

العميلة: -!!!!!!

كـان يسـألها -بـالطبع- عمـا إذا كانت المرة الأولى التي ينقطع فيها الخط.. لا ما إذا كانت المـرة الأولي التي يطلقها فيها زوجها!

معاني الكلمات!

حين جئنا لهذا العالم.. لم يعطنا أحدهم كتابًا به مصطلحات اللغة كي ندرك المعنى الحقيقي لكل كلمة.. بل ما يحدث هو أن كل منا يكون مفهومه الشخصي للكلمات..طبقًا لتجاربه وخبراته..

لو جئنا بعشرة أشخاص، وسألت كل منهم عن معنى النجاح.. ستجد أن لكل منهم معنى مختلف تمامًا عما يقصده الآخر.. فهناك

من يعتبر النجاح هو الثروة.. وهناك من يؤمن بأن النجاح هو السلطة.. بينما يؤمن آخر أن النجاح هو أن تجتاز اختبار نهاية العام بنجاح!

فحين يكلمك شخص ما عن النجاح.. فأنت لم تستقبل النجاح الذي يعنيه هو.. بل ترجم عقلك النجاح كما تعرفه أنت!

ومن هنا تحدث الكثير من المشاكل.. أكثر مما تتوقع..

مثـــــال:

تعرف سعيد على نهال.. وكان يحاول أن يقارب وجهات النظر لأنه أعجب بها.. لذلك راحت تسأله كي تتعرف على شخصيته..

نهال:

قل لي يا سعيد.. هل أنت عصبي؟

سعيد:

نعم.. عصبي جداً!

ولم يعرف السر الذي من أجله ابتعدت نهال عنه!



كلمة (عصبي) ليس لها معنى محدد..

فهي بالنسبة لنهال: المجنون الذي يضرب ويكسر كل ما حوله إذا ما جاءته نوبة غضب..

أما سعيد فكان يقصد -ببساطة- أنه قد يرفع صوته حين يغضب، وربما اقترنت العصبية عنده بالرجولة بشكل ما..

■ * ■

مثـــــال:



حين تقال أمامك هذه الجملة:

- «يصر أحمد على التصرف هكذا، رغم علمه أن هذا يضايقني..».

.. هل تظن أن هذه العبارة واضحة ونقلت لك المعنى تمامًا؟

بالطبع لا.. لأن هناك أشياء مبهمة في الجملة.. لو عرفتها قد تقلب المعنى الذي في ذهنك تمامًا.. فكي تفهم الجملة يجب أن تسأل:

- كيف تعرف أن أحمد يعرف ما يضايقك؟
- كيف عرفت أنه يصرّ – عمدًا- على فعل هذا؟
- هل هو مصرّ فعلاً أن أنك تخمّن؟
- هل هي المرة الأولى التي يفعل فيها هذا؟
- هل ما فعله أحمد، يضايق فعلاً؟
- ما الذي فعله أحمد؟
- من أحمد هذا أساسًا؟

العقل يميل لتكميل المعلومات الناقصة.. فلو قلت لك أن تكمل الرقم التالي:

٠ - ١ - ٢ - ٣ - (...)

ما هو الرقم الناقص؟

٤؟

خطأ.. لقد كنت أقول لك: رقم هاتفي المحمول، والذي يبدأ بهذه الأرقام.. الرقم التالي هو ٦ وليس ٤.. لكن عقولنا نعمل أوتوماتيكيًّا لتكميل المعلومات الناقصة.. فجعلك تفترض أنني أقوم بالعدّ..

وهذا ما حدث في الجملة في المثال السابق..

الجملة مبهمة تمامًا، ولا توجد معلومة واحدة كاملة فيها.. لكن عقلك أكمل وحدة المعلومات الناقصة، وجعلك تتوهم أنك تفهم جملة غير مفهومة أساسًا..

فأحمد ينصح زوجته بالاهتمام بالأولاد أكثر لكنها ترفض.. فجاءت إليك تشكوك..!!!

هل فهمت الجملة على هذا الأساس؟

هل كنت تعرف أن قائلة العبارة سيدة؟

لماذا افترضت أن أحمد هو المخطئ، لمجرد أن هناك جملة مبهمة تشكوك منه؟

هل عرفت أن اللغة لا تنقل لنا، إلا المعنى الذي في أذهاننا نحن؟

قلـــة أدب!!

نستطيع من خلال استخدام اللغـة أن نضـع تقييمًـا للشـخص الذي نتعامل معه.. فمثلاً يمكننا أن نحدد ما إذا كـان هـذا الشـخص محترمًا أم لا من خلال انتقائه للألفاظ.. كلماته قد تحـدد مـا إذا كـان شخصًا جيدًا أم سيئًا؛ لأنها تعطي صورة عن البيئة التي نشأ فيها وما إلى ذلك..

لكن اللغة المنطوقة لم تصل إلى حد الكمال بعد.. فسوء التفاهم لا يزال واردًا بقوة حين نتعامل مع شعوب مختلفة..

خذ عندك مثلاً هذه الأمثلة..

مثـــــال:



- لو قال أحدهم: «الله يعطيـك العافيـة»
فما الذي يعنيه هذا؟

لو قلتها لأحد في أحد دول الخليج لرد عليك السلام مبتسمًا..

أما لو قلتها لشخص في المغرب العربي، فاحذر من رد فعله نحو هذه السبة.

هذه الجملة تقال في دول الخليج العربي للتحية.. أما في المغـرب العربي فتقال للسباب!!

مثـــــال:



- عبارة: «والله أنت جدع!».. جيدة أم سيئة؟

- لو قلتها أو قيلت لك في مصر؛ فهي أروع ما يمكن أن تسمعه أذناك.. فأن توصف بالمروءة والشهامة لهو شيء رائع حقًا..

- أما لو قلتها لأحد في المغرب؛ فهذا لا يصح..فما هو السبب الذي يدعوك لنعت أحدهم بأنه حمار؟

كلمة «جدع» نقولها في مصر للمديح.. أما في المغرب فهي سبة سيئة للغاية!!

مثـــــال:



لن أكلمك عن شعُوب مختلفة في هذا المثال..

- كنت مدعوًا لحفل أنيق عند أصدقاء لي في الإسكندرية.. وكان الحفل وقورًا يضم الأهل والأقارب وما إلى ذلك..

فوجئت برجل وقور – وسط الزوجات والأطفال – يقول في حماس:

- «أحيه يا جماعة.. عرفتوا اللي حصل؟»

أحيه؟ تعجبت من أن يقول هذه الكلمة الغير لائقة.. إلا أنه

حين حكي قصته، قالت إحدى الفتيات في دهشة:

- « أحيه.. بتتكلم جد؟»
- « أحيه.. أمال بهزر؟»

أحيه – هكذا قلت لنفسي- كيف يستطيعون قول كلمة كهذه على الملأ؟

إلا أنني عرفت الموضوع.. فهذه الكلمة تقال ككلمة عادية جدًّا في الإسكندرية، ويقولها علية القوم هناك بلا مشاكل.. لاحظ أنني لا أتكلم عن شعوب أخرى بل أكلمك عن مدينة أخرى في بلدك إن كنت مصريًّا..

هذه الكلمة غير لائقة في القاهرة.. أما في الإسكندرية فهي كلمة عادية جدًّا!

الخلاصة:

لو سألت عشرة أشخاص عن معنى السعادة.. ستحصل على عشر تفسيرات مختلفة لها.. لأن كل منا قد كون مفهومه الذاتي لهذه الكلمة.. لذلك فحين يقولها شخص ما أمامك، لا تفترض أنك قد فهمت ما يعنيه فعلاً..

اللغة مراوغة، لذلك لا تثق بها تمامًا.. اسأل الناس عما يقصدون، فهذا هو الأسلوب الأمثل كي تفهم ما يقصدون بالفعل..

لكن.. كيف توصل أنت أفكارك بطريقة أكثر ذكاءً؟

كيف تخاطب عقل الآخرين اللاواعي؟؟

هل وجدت يومًا أنك عاجز عن التواصل مع شخص معين..رغم أنك فعلاً حاولت هذا؟

هل وجدت أنك لا تحب الحديث مع شخص ما مطلقًا.. دون أن تعرف لذلك سببًا؟

هل وجدت أنك لا تستطيع أن تبيع سلعتك إلى عميل ما.. رغم أنك حاولت إقناعه في استماتة؟

الإجابة هي نعم بالتأكيد..

حسنًا..سنتحدث الآن عن شيء سيكون مفيدًا لك في التواصل مع الناس بشكل أفضل.. شيء يسمى التحدث بإيجابية..

العقل اللاواعي:

في البداية أريد أن أوضح لك معلومة صغيرة عن عقلنا اللاواعي..

دعنا نلعب لعبة:

سأقول لك جملتين.. أرجو منك أن تتمعن وتركز فيهما جيدًا:

- لا تفكر في وردة حمراء

هل تستطيع؟ حسنًا.. خذ عندك:

- لا تتخيل سيارة سوداء

ها؟ هل لاحظت ما حدث؟؟

بالتأكيد فكرت لا إراديًا في الوردة الحمراء، وفي السيارة السوداء كذلك..

ما معنى هذا؟

ما حدث ببساطة أيها السادة هو أن عقلنا اللاواعي ليس مطيعًا كما تظن.. ببساطة هو يستقبل أي جملة، ويفكر في كل كلمة على حدة كي يستطيع فهم الجملة ككل... فكي يستطيع فهم الجملتين السابقتين.. كان لا بدَّ أن يدرك أن هناك وردة حمراء في الموضوع وكذلك سيارة سوداء...

ما الذي يعنيه هذا؟

يعني أنك إذا أردت أن تؤثر على العقل اللاواعي للشخص الذي تتحدث معه.. وأردت ألا يفكر في وردة حمراء.. فعلى جملتك

ألا تحتوي ورودًا حمراء.. أليس كذلك؟

طبعًا المسألة ليست مسألة وردة حمراء وسيارة سوداء.. الموضو أعمق من ذلك..

كي تفهم قصدي اقرأ هذه الأمثلة:

البائع: الأسعار بتاعتنا مش غالية.. أحنا مش حرامية ونصابين

هذه الجملة خاطئة تمامًا، وستؤثر في اللاشعور الخاص بالعميل.. سيجد نفسه ببساطة (غير مستريح) لهذه الصفقة دون أن يعرف السبب لكننا نعرف طبعًا..

جملة (مش غالية) سيلتقط العقل اللاواعي كلمة (غالية) إراديًا كي يستوعب الجملة.. والجملة الثانية (أحنا مش حرامية ونصابين) سيفهم منها أنهم (حرامية ونصابين)!

هذه الكلمات أوجدها البائع في عقل العميل دون أن يلاحظ أنه قد فعل هذا..

إذن من المفروض أن يقول البائع مثلاً:

- أسعارنا مناسبة جدًا.. أحنا يهمنا ثقة العملاء!

– نفهم من كده إيه؟؟

نفهم أنك إذا أردت أن تؤثر في الذي أمامك بحاجة، يبقى لازم تستخدم الكلمات الإيجابية المناسبة التي تخلق جو من الراحة في نفسه.. مثل: (رائعة) و(ثقة) في المثال السابق... واهرب من الكلمات السلبية مثل (غالية) و(حرامية ونصابين) حتى لو نفيتها.. كما عرفنا مع بعض سابقًا..

مثـــال:

الطبيب: - «ما تخافش.. الحقنة مش بتوجع خالص.»

هه.. إيه رأيك في هذا المثال؟؟

فلنستخرج معًا الكلمات السلبية:

أول كلمة سلبية هي: (ما تخافش).. ستجعله يخاف أصلاً لما ذكرناه الخوف..

ثاني كلمة سلبية هي: (مش بتوجع).. ستجعله هذه الكلمة يتخيل الألم..

إذن كيف يفترض أن يقولها؟

الطبيب: اطمئن.. هتحس براحة بعد ثواني! (ملاحظ إننا ما ذكرناش كلمة «حقنة» أصلاً؟)

(ملحوظة: أثناء ممارستي الطبية -كطبيب أسنان- أفادني هذا الأسلوب جدًّا في إقناع المريض بأخذ حقنة البنج.. تجنب الكلمات السلبية المرعبة مثل: ما تخافش- ما تقلقش- ألم... وركز على الراحة والشفاء بعدها، وركز على فوائد الحقنة، وأن حقنة البنج مريحة؛ لأنها حقنة بنج أساسًا.. خدت بالك؟ ببساطة لأن هذه هي الحقيقة، لكن المهم: بأي طريقة ستصله هذه الحقيقة؟).

مثـــــال:

البنت لخطيبها: ما تقلقش يا حبـيـبي.. عمـري مـا هـأخونـك أو أكرهك!!!

بـــالطبع شـــعرت بالصـــدمة وانقبض قلبك من هذا الكلام.. لكنـك تعـرف السـبب.. وهـي الكلمات السلبية مثل (متقلقش) و(هأخونك) و(أكرهك)!

المفـروض الجملـة دي تقـال كده:

البنـت لخطيبهـا: اطمـئن يـ حبـيبي.. أنـا مخلصـة لحبنـ وهأفضل أحبك طول العمر!!

أرأيت جمال الجملة؟

مع أننا نلاحـظ أن للجملتين نفس المعنى بالضبط!

ما الذي يفيدنا في هذا الفصل؟

مهم جدًا معنى الكلام الذي نقوله..

والأهم هو: كيف نقول هذا المعنى..

اسـتخدم كلمـات إيجابيـة دائمًـا في حياتك..

ولاحظ الفرق الذي سيحدث في علاقاتك مع الناس..

واعرف هذه الحقيقة..

الذين يستخدمون كلمات سلبية دائمًا في حـديثهم، ينفـر منهم الناس، ويتجنبون صحبتهم..

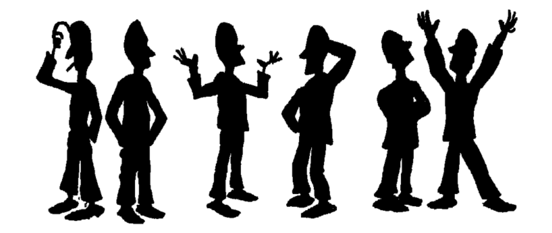
فكّر في شخص لا تحب الحديث معه.. يا ترى ما هو السبب؟؟ يشكو دائمًا؟ يسبُّ كثيرًا؟ يثير الإحباط؟ يلوم الآخرين دومًا؟ ركّـز في كلامـه، وسـتجد الكلمـات اللـي نسـميها: الكلمـات السلبية..

على عكس الذين تحب الحديث معهم.. فكّر في شـخص تحـب أن تتكلم معه، وتستمتع بذلك.. مبتسم؟ متفائـل؟ يهـوّن علـى مـن حوله مشاكل الحياة؟ ركّز في كلامه ستجد الكلمـات اللـي نسـميها: الكلمات (الإيجابية)..



الفصل الحادي عشر

أنماط الشخصية



الناس مختلفون لذلك فردود أفعالهم مختلفة.. فلا تنزعج إذا وجدتهم يتصرفون بغرابة.

برينت سكوكروفت

أنماط الشخصية..

هل قرأت من قبل عنوانًا كهذا؟

إن كنت قد فعلت.. فبالرغم من أنك قد قرأت عشرات المواضيع تحت هذا المسمى – أنماط الشخصية – لكن أحداً من هذه الموضوعات لم يعلق بذهنك طويلاً.. ربما لأن هذه الأنماط كثيرة جدًّا.. أو غير واقعية جدًّا.. أو سخيفة جدًّا.. أو حتى صعبة الحفظ جدًّا جدًّا..

بالنسبة لي أجد تقسيم البرمجة اللغوية العصبية (المسمى بالأنظمة التمثيلية) هو الأكثر واقعية وسهولة.. وستلاحظ بسرعة مدى أهميته بالنسبة لك..

فلندخل في الموضوع مباشرة...

الأنظمة التمثيلية

ما هو العقل؟

العقل – بتبسيط مخل– هو أرشيف ضخم يضم كل المعلومات التي استقبلناها في حياتنا.. يخزنها لنستعيدها عند الحاجة..

يستقبل العقل هذه المعلومات من العالم الخارجي عن طريق مصادر المعلومات الخاصة به.. والتي نسميها: الحواس الخمسة..

هذه الحواس الخمسة هي – ببساطة – اللاقطات التي تستقبل المعلومات التي تحيط بنا في هذا العالم..(ما نراه ونسمعه ونتذوقه ونلمسه ونشمه) ثم ترسل هذه المعلومات إلى عقولنا.. كي تقوم بتخزينها هناك..

لكن العقل لا يعتمد على هذه المصادر بصورة متساوية.. فهو يعتمد على بعض المصادر أكثر من غيرها..

فأحيانا يكون العقل عبارة عن ألبوم كبير للصور.. يخزن المعلومات التي تأتيه من حاسة البصر..

وفي أحيان أخرى عبارة عن مسجل للصوت.. يخزن المعلومات التي تأتيه عن طريق حاسة السمع..

وفي أحيان أخرى يكون مخزنًا للمشاعر والأحاسيس.. يخزن

المعلومات التي تأتيه من حواس الشم والتذوق واللمس..

ومن هنا يتم تقسيم الشخصيات إلى:

شخص بصري

شخص سمعي

شخص حسي

دعنا نعرف ما تتميز به كل من هذه الشخصيات بالتفصيل.



الشخص البصري:

يعتمد عقله أساسًا على المعلومات التي تأتيه من حاسة البصر.. ويتم تخزين المعلومات على هذا الأساس..

لو طلبت منه أن يصف لك ما فعله في آخر أجازة صيفية له على البحر.. ستجد أنه يصف لك شكل البحر وألوان الملابس وأين كان يقف؟ ومن كانوا معه؟ وكيف كان كل منهم يبدو..؟ باختصار: سيصف لك (صورة) مخزنة في عقله..

وبما أنه بصري فستجد أنه يهتم بأناقته، وقد يحكم على الناس من أشكالهم.

يتذوق الفن التشكيلي والفنون البصرية.

يفضل التعلم عن طريق رؤية الأشكال التوضيحية والرسـ والصور.

كلامه:

- يتحرك بسرعة ويتكلم بسرعة.. وبما أن الكلام يكو في الزفير فقط، فستجد تنفسه سريعا وغير عميق.

قراراته:

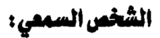
- سريعة ولحظية (متسرع).
- قراراته مبنية على ما يراه.
- يفهم الصورة العامة وقد لا يهتم بالتفاصيل.

عيوبه:

- احتمال الخطأ في القرار (نتيجة للقرار السريع).
- يهتم بالنتائج فقط (ربما دون مراعاة الآخرين).
- يميل للتحكم والسيادة (قد يقاطع الآخرين).
- سريع في الحكم على الناس..
- يمل بسرعة.

حسناته:

- يهتم بأناقته.
- قيادي ويخوض المخاطر.
- يميل للمنافسة والابتكار.
- يميل لتحقيق نتائج حقيقية.



الشخص السمعي:



يعتمد عقله أساسًا على المعلومات التي تأتيه من حاسة السمع.. ويتم تخزين المعلومات على هذا الأساس..

لو طلبت منه أن يصف لك ما فعله في آخر أجازة صيفية له على البحر.. ستجد أنه يصف لك متى كان هناك؟ ومن أين كان قادمًا..؟ وقد يحكي لك الحوار الذي دار.. باختصار: سيصف لك (معلومات وأصوات) مخزنة في عقله..

يتذوق الموسيقى، ويحب التنوع في الأصوات..

يفضل التعلم عن طريق السمع والفهم والتحليل.

كلامه:

- يتكلم ابطأ من البصري.. وتنفسه أكثر عمقًا.

قراراته:

- مبنية على التفكير المنطقي، وجمع المعلومات.

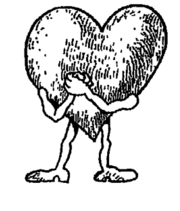
مميزاته:

- مستمع جيد.. يستمع كي يجمع المعلومات.
- يفهم الآخرين على نحو أفضل نتيجة لذلك.
- دقيق ومنظم، ويهتم بالتفاصيل.
- لا يمل بسرعة كالبصري.

عيوبه:

- البطء في اتخاذ القرار.
- تضييع الوقت في جمع المعلومات.

الشخص الحسي:



يعتمد عقله أساسًا على المعلومات التي تأتيه من حواس الشم والتذوق واللمس (الإحساس).. ويتم تخزين المعلومات على هذا الأساس..

لو طلبت منه أن يصف لك ما فعله في آخر أجازة صيفية له

على البحر.. ستجد أنه يصف برودة الجو، ورائحة البحر، وشعوره وأحاسيسه في هذا الموقف.. باختصار: سيصف لك (مشاعر وأحاسيس) مخزنة في عقله..

يميل للمس الأشياء أو شمها أو تذوقها..

إذا قابل شخصًا يحبه، ستجد أنه يلمسه للتعبير عن ذلك (يضع كفه على كتفه – يحتضنه....)

الكلام:

- بطيء جدًّا في الكلام وفي الحركة.. أبطأ من البصري والسمعي، ويتنفس في بطء وعمق (كأنه يتنهد).

قراراته:

- مبنية على مشاعره وأحاسيسه وعواطفه.

عيوبه:

- قراراته غير مبنية على التحليل المنطقي بل على المشاعر (قد يرفض وظيفة لأنه لم يحب زميله).
- يأخذ كل الأمور بصورة شخصية (حسَّاس).

مميزاته:

- طيب ومحب للآخرين.
- صانع سلام، ويحاول أن يحل خلافات الأصدقاء.
- مخلص ورومانسي.

كيف يتكلم كل منهم؟

> **اللغة مليئة بالمرادفات.. وحين يختار الإنسان كلمة محددة أو تكون له لازمة لغوية؛ فهذا ليس عشوائيًا.. الناس يستخدمون الكلمات – لا إراديًا – التي تعبر عما يريدون التعبير عنه.. ليس الأمر عشوائيًا كما كنا نظن..**

هنا سأذكر لك التعبيرات اللغوية الشائعة لكل نظام تمثيلي..

في كل الكتب السابقة في البرمجة اللغوية العصبية ستجد أنهم يكتبون لك هذه التعبيرات باللغة العربية الفصحى فقط.. بصراحة لا أجد هذا مفيدًا.. لأنك لن تجد على وجه البسيطة من يتحدث اللغة العربية الفصحى، إلا لو كان ممثلاً في أحد الأفلام التاريخية أو مسلسلات الكارتون المدبلجة!

لذلك آثرت أن أذكرها لك - جاهزة - باللهجة المصرية، لأنها اللهجة الأكثر شيوعًا في العالم العربي، إن لم تكن لهجتك أساسًا..

البصري	السمعي	الحسي
يحاول أن يصف لك الصورة التي يراها في ذهنه.. ويحاول نقلها لك، عن طريق هذه التعبيرات: - شايف؟ - الموضوع ده (شكله) باظ.. - (بص).. الموضوع كذا وكذا... - طلباتك في (العالي) قوي.. - حالته في (النازل)!	يحاول أن يصف لك الأفكار المنطقية..صوت العقل كما يقولون.. يحاول أن ينقل لك هذا الصوت بتعبيرات مثل: - اسمع... الموضوع كذا كذا.. - بأقول لك.. الموضوع كذا كذا.. - قلت لنفسي:..... - صوته بيرن في وداني من ساعتها..	يحاول أن يصف لك ما يشعر ويحس به (أي مشاعره وما يحسه ويلمسه ويشمه).. يحاول أن ينقل لك الأحاسيس الموجودة بداخله بتعبيرات مثل: - حاسس إن الموضوع.... - يا بارد! - القضية ريحتها فاحت! - أنا مش مستريح للراجل ده.. - الشخص ده غير مريح.. - بلاش تضغط عليَّ..

البصري	السمعي	الحسي
- وجهة (نظري) هي... - مش واضح.. - نظرة عامة للموضوع... - تخيل؟ تصور؟ - عامل منظر.. - أنت شايف نفسك ولا إيه؟ - (شكلك) كده مش هاتجيبها البر! - باين عليه....	- الراجل ده سُمعته كويسة.. - فيه صوت جوايا بيقول....... - الفكرة بترن في وداني.. - نشاز.. - زايط.. - فاهمك.. - رأيي.... - كلام فارغ.. - مزعج... - الرتم بتاعه مش عاجبني..	- مسكت طرف الخيط.. - قلبي اتقبض لما شفته.. - مش مستريح له.. - من جوايا.... - حبك مدفيني.. - الواد ده ملزق.. - بيتصرف بنعومة.. - بيتصرف بخشونة.. - مالوش طعم من غيرك.. - عامل لي صداع.. - الواد ده لذيذ.. - تقيل على قلبي..

كيف ينظر كل منهم للآخر؟

- **السمعيون:** يعتبرون البصريين حمقى؛ لأنهم متسرعون مندفعون – بالنسبة لهم – ولا يفكرون.. ويعتبرون الحسيين عاطفيين أكثر من اللازم ولا يمكنهم اتخاذ قرار صحيح..
- **البصريون:** يملون من بطء السمعيين ويتعجبون من تضيعهم كل هذا الوقت في اتخاذ قرارات بديهية بالنسبة لهم.. كما أنهم يملون الحسيين بسرعة، لأنهم أبطأ منهم بكثير في سرعة الكلام..
- **الحسيون:** يعتبرون البصريين والسمعيين معدومي المشاعر وماديين.. لا يلتفتون لأهم ما في الوجود – بالنسبة لهم – وهو الأحاسيس.. لماذا البصريون سريعو الحركة هكذا؟ ولماذا السمعيون منطقيون لهذه الدرجة؟

ماذا أستفيد من هذه المعلومات؟

بهذه المعلومات تستطيع أن:

- تعرف النظام التمثيلي لكل شخص (عن طريق ملاحظة

كلامه.. هل يصف صورًا في ذهنه أم أصواتًا ومعلومات أم أحاسيس ومشاعر؟)

- تعامل مع كل شخص طبقًا لنظامه التمثيلي (تستخدم الأنماط اللغوية الملائمة لكل نظام تمثيلي - تتكلم مع البصري بسرعة ومع الحسي ببطء...)

- تقنع من أمامك بالطريقة التي تلائمه.. فمثلا:

لو كنت رجل مبيعات، وأردت أن تبيع هذا الكتاب الذي بين يديك الآن، لشخص ما..

لو كان بصريًا: بص، الكتاب ده شكله كويس قوي..أنا شايف إنه مختصر وجايب من الآخر..

لو كان سمعيًا: اسمع، الكتاب ده سعره معقول ومفيد جدًّا، أكيد سمعت عنه.. أقنعني جدًّا؛ لأن أسلوبه منطقي.

لو كان حسيًا: الكتاب ده أنا حبيته.. خلاني أحس بالسعادة فعلاً، وريحني في حاجات كتير.. تحب تشتريه؟

أمثلة عملية:

تعامل مع الأشخاص طبقًا لأنظمتهم التمثيلية.. فسوء التفاهم قد يحدث بسبب اختلافك عمن تتعامل معهم في النظام التمثيلي، ليس إلا..

مثـــال:



حسام.. شخص ذكي جدًا وهو يعرف هذا جيدًا..

لكن كان يشعر بالعجب حين يجد نفسه عاجزًا عن استيعاب بعض الأمور..

كان أصدقاؤه يحاولون وصف شخص ما له.. فقد كان حسام هو الوحيد الذي يذكر اسمه.. لكنه لم يستوعب كون هذا الشخص ضيق العينين واسع الفم ابتسامته غريبة.. لم يلاحظ هذا رغم أنه يعرفه منذ زمن!

كما كان عاجزًا عن وصف شخص ما كما يفعل هؤلاء الناس..

الذي عرفه حسام فيما بعد هو أنه سمعي.. وأن أصدقاؤه بصريون.. لذلك لا يستطيع تذكر (شكل) هذا الشخص بوضوح.. بقدر ما يستطيع أن يصف لهم كل شيء آخر عنه..

■ ✻ ■

مثـــــال:

في عيد الحب..

اشترى متولي لزوجته زينب، غسالة ملابس جديدة ليؤكد لها كم يحبها..

إلا أنها لم تحب هذا.. وتعجب متولي جداً حين وجد زينب غاضبة منه لسبب ما لا يعرفه..

كان السبب في بساطة هو أن زينب حسية بينما متولي سمعي..

زينب لم تكن تريد سوى ورده حمراء وأن يهمس لها بأنه



يحبها.. لكنه لم يفعل..

أما متولي فقد كان سمعيًا.. كان تخليه عن العلاوة وشراء هذه الغسالة الغالية كي تستخدمها زينب بدلاً من غسالتهم القديمة عالية الصوت.. هو منتهى الرومانسية بالنسبة له.. السمعيون عمليون لكن الحسيون ليسوا كذلك!

■ * ■

مثـــــال:

في جلسة رومانسية هادئة طلب عصام من خطيبته علا أن تصف له أول موعد رومانسي لهما معا..

قالت علا: إنه كان يرتدي قميصه الأبيض الأنيق.. وأنهما



كانا جالسين على شاطئ النيل وقت الغروب.. وأنه كان وسيمًا،

لكنه كان يبدو قلقًا بعض الشيء؛ لأنه كان ينظر لساعته من حين لآخر..إلا أنها أخرجته من هذه الحالة سريعًا...

تضايق عصام وأصيب بخيبة الأمل.. كان يتوقع أن تقول له أشياء على غرار أن قلبها راح ينبض بعنف أو أنها شعرت بالحنين أو الشوق له أو اللهفة للقائه.. كان يتوقع أن يسمع منها شيئًا كهذا لأنه لو كان مكانها كان ليستغل هذه الفرصة ليصف مشاعره الجياشة في لحظة لقائهما..

لكن مهلاً..

عصام حسي لذلك تم تخزين الذكرى في داخله على هذا النحو..

أما علا فقد كانت بصرية.. كانت الذكرى مخزنة في داخلها كصورة.. كانت تصف الصورة بدقة متناهية لأنها ترسخت في داخلها، فهي تحبه فعلاً..

لم تجدها فرصة لتبث لها حبه.. فقد كانت – فقط – تحكي له ما تتذكره، كما طلب منها بالضبط.

قبل أن ننتهي:

حين درست على يد د.جون جريندر – مؤسس البرمجة اللغوية العصبية– قال لي: إنه لم يقسم الشخصيات طبقًا للنظام التمثيلي.. بل أن الأشخاص يكونون بصريين في معارض اللوحات الفنية، ويكونون سمعيين في الحفلات الموسيقية، ويكونون حسيين حين يقعون في الحب.. أي: أننا نتنقل بين الأنظمة التمثيلية من حين لآخر..

النظام التمثيلي ليس قانونًا صارمًا.. قد يتغير النظام التمثيلي للشخص من فترة لأخرى.. كما أن الشخص (والكلام لي) قد لا يلتزم بكل صفات كل نظام تمثيلي.. فقد يكون الشخص بصريًّا – حسيًّا.. أو سمعيًّا – بصريًّا.. أو أيا يكن..

الشخص يعتمد على أحد الحواس أكثر من الأخرى لذلك نضعه تحت أحد هذه التقسيمات.. لكنه يستخدم أيضًا حواسه الأخرى لو كنت قد لاحظت.. لذلك فلا تتعجب لو رأيت بصريًّا يحمل صفة أو أكثر من صفات الحسيين أو حسيًّا يحمل صفة سمعية أو ما إلى ذلك..

■ * ■

الفصل الثاني عشر

القيـــادة



القيادة ليست
منصبًا...
بل اختيار.
ستيفن كوفي

هناك كتب عديدة تكلمت عن موضوع القيادة.. لا أعني قيادة السيارات بالطبع، لكن أعني أن تكون قائدًا في حياتك مؤثرًا فيمن حولك..

لن أدلو بدلوي في هذا الموضوع إلا بكتاب في حجم الكتاب الذي بين يديك الآن.. مشكلتي الحقيقية هي أن مواضيع كثيرة في هذا الكتاب يحتاج كل منها إلى كتاب مستقل كي أستفيض في أن أقول لك ما عندي.. كلغة الجسد والعلاقات الزوجية مثلاً.. لكن لا بأس.. سأذكر لك هنا أسلوبًا جيدًا في القيادة سيفيدك في حياتك اليومية..

قيادة أم إقناع؟

ستتكلم ها هنا باختصار عن الإقناع.. سأذكر لك أحد أساليبها التي تخاطب العقل اللاواعي.

فالاتصال يتم بينك وبين الآخرين، بطريقين:

- الواعي.
- اللاواعي.

الاتصال الواعي: هو الأساليب التي تخاطب عقلك الواعي Conscious mind.. مثل الكلام.. فأنت حين تخاطب الشخص الآخر، فإنه سيفهم – واعيًا – ما تقول..

الاتصال اللاواعي: هو الأساليب التي تخاطب عقلك اللاواعي Subconscious mind... مثل لغة الجسد.. أنت لا تفهم واعيًا لغة الجسد، لكن عقلك اللاواعي يلتقط هذه اللغة ويفهمها.. لذلك قد لا تستريح لشخص ما دون أن تدرك السبب.. قد تكون لغة جسده غير متوافقة مع ما يقول فتشعر بالريبة..

هذه الطريقة – التي سأذكرها لك– ستفيدك حين تتفاوض؛ لأنها تتعامل على المستويين: الواعي واللاواعي..

الطريف هو أنني حين أذكر التفاوض، يتبادر إلى ذهن القارئ العربي (المفاوضات الفلسطينية – الإسرائيلية) والتي تكون خاسرة دائما على طول الخط.. مما يوحي أنه ليس هناك ما يدعى بالتفاوض الناجح..

حسنًا.. لن أكلمك عن التفاوض.. بل سأكلمك عن الإقناع..

جميل.. اتفقنا؟

أسمع قارئًا يهرش رأسه في حيرة، ويقول:

- ما علاقة الإقناع بالموضوع؟ اسم هذا الفصل هو القيادة.. ما علاقة القيادة بالإقناع؟

انتظر قليلاً عزيزي القارئ.. لا تلق بالكتاب في أقرب سلة مهملات فأنا لم أنته بعد..

لأجيبك عن هذا السؤال دعني أوضح لك..

من هو القائد؟

القائد – عزيزي القارئ- هو ذلك الشخص الذي يتبعه الناس ويطيعوه، لسبب واحد فقط..

هو أنهم يريدون أن يتبعوه ويطيعوه.. ويفعلون هذا بإرادتهم الحرة.

القائد هو من يكون الناس مقتنعين باتباع أوامره؛ لأنهم مقتنعون بها.

غاندي كان قائدًا رغم أنه كان يرتدي الأسمال.. لأن الناس تبعوه وآمنوا به..

ومعظم الأنبياء والرسل.. هل كان الناس يتبعونهم مجبرين؟

> **القائد هو من يأخذ الناس حيث يريدون الذهاب..**
>
> **روزالين كارتر**

في الدول الديكتاتورية يحلو للديكتاتور تسمية نفسه قائدًا؛ لأنه يعاني من نقص في هذه الصفة.. ألا تلاحظ أن كلهم يصرون على أن يوصفوا بهذه الصفة فعلاً؟

لو اتبعك الناس رغمًا عنهم؛ فهذه ليست قيادة.. بل سيطرة.. أسلوب (حقي بدراعي) الذي كلمتك عنه في فصل سابق..

فكي تكون قائدًا حقيقيًا، لا بدَّ أن تكون مقنعًا.

طريقة مجاراة- تغيير:

هذه الطريقة من الطرق البسيطة التي تخاطب العقل اللاواعي للآخرين.. مما يجعلك قادرًا على إقناعهم بشكل أفضل.

هذه الطريقة تعمل على مستويين كما قلنا.. الواعي

واللاواعي.. وهي تتكون من مرحلتين: المجاراة والتغيير!

ما هذا الكلام؟

سأشرح لك الموضوع بالتفصيل..

١- المجاراة:

نميل لا إراديًا للثقة في الناس الذين يشبهوننا.. يتكلمون لهجتنا.. يتصرفون مثلنا..

مثـــال:

لو كنت قد سافرت إلى الخارج لفترة طويلة.. بماذا شعرت حين قابلت شخصًا من نفس جنسيتك؟

هذه الملحوظة البسيطة التقطها الخبراء ليصمموا هذه الطريقة التي سأكلمك عنها..

المجاراة هي:

أن تكتسب ثقة الشخص الآخر، بأن تجاريه في رأيه.. ليس هذا فقط، بل تجاريه في نبرة صوته ووضع جسمه وكلمات نظامه التمثيلي (انظر: أنماط الشخصية)!!

مثـــال:

إذا كنت تناقش أمرًا ما مع شخص جالس أمامك.. وكنت تريد أن تقنعه بشيء..

عليك أولاً أن توافقه على وجهة نظره.. أن توضح له أنك تتبني وجهة النظر ذاتها قبل أن تتناقش في التفاصيل..

ليس هذا فقط.. فإن كان يتكلم بنبرة صوت عالية وبسرعة، حاول أن تكلمه بنفس النبرة..

لو عقد ذراعيه اعقد ذراعيك.. لو كان يكلمك مبتسمًا، ابتسم.. وهكذا..

لا تحاكي تصرفاته بالضبط، وإلا لظن أنك تسخر منه.. نحن هـ نخاطب عقله اللاواعي الذي يلاحظ كل شيء.. حاول أن تجاري الشخص الآخر دون أن يكون هذا واضحًا سافرًا.. كأن تعقـ ساقيك إذا وضع هو ساقًا فوق الأخرى.. لا تقلد الحركة حرفيًا بل أعط الإيحاء أنك مقارب له.

مثـــال:



في حوار تليفزيوني مع كاتب ومحاضر التنمية البشرية الشهير د.إبراهيم الفقي.. كان يتكلم محني الظهر قليلاً، وكان يتكلم في بطء شديد..

تعجبت..فالكلام ببطء لم يكن من شيم د. إبراهيم كما يعرفون.. إلا أنني عرفت السبب بعد ثوان..

فقد كان الذي يحاوره هو مفيد فوزي.. الذي يتكلم في بطء وقد كان جالسًا بنفس الكيفية تقريبًا..

هل كان د. إبراهيم يتبع أسلوب المجاراة كي يفهمه مفيد فوزي أكثر؟

■ * ■

٢- التغيير

هل جاريت الشخص الآخر الآن؟

هل اتبعت كل تحركات جسمه، ونبرة صوته، واخترت الحديث بكلمات نظامه التمثيلي؟

حسنًا.. لو فعلت ذلك بصورة صحيحة، فإنه يفترض أن الشخص قد أحس بالألفة معك، واستراح لك..

هل تريد أن تختبر هذا؟

غيِّر الآن حركتك.. إذا كان الشخص يجلس معقود الذراعين، فك أنت عقدة ذراعيك..

لو كنت تمشي في الطريق الصحيح ستجد أنه – ويا للعجب – فك عقدة ذراعيه هو الآخر!

لقد وصلت إلى مرحلة القيادة الآن.. هذا الشخص وثق فيك

ويمكنك أن تدلي بدلوك الآن فالوقت مناسب.

مثـــــال:

إذا كنت تريد إجراء صفقة مع شخص ما..

أجريت أسلوب المجاراة.. وافقت على وجهة نظر الشخص الآخر، ولم تعارضه.. هو يطرح وجهة نظره التي يراها سليمة بالنسبة له فاستمع له ودعه يخرج لك ما في جعبته.. قلدت الرجل لفترة ثم غيرت حركاتك.. فلم يستجب..

كررت المجاراة ثم غيرت الحركة فاتبع نفس الحركة...

رائع.. تدرك أنك سائر في الطريق الصحيح.. تبدأ الآن في طرح وجهة نظرك بعد طول المجاراة..

- أنا موافق على كل ما تقول وأقدر أن هذا منطقي.. لكن ألا تتفق معي أننا من الممكن أن نقوم بـ (....) كحل وسط يمنع عنا المشاكل؟

لاحظ أنك قد وصلت لمرحلة القيادة.. الرجل أصبح يتبع حركاتك آساسًا.. هذا يعني أنه قد أصبح أكثر قابلية للاستجابة..

ماذا يحدث لو رفض؟

ستجد أنه كسر المجاراة.. قد يرجع إلى الخلف ويعقد ذراعيه غير موافق..

كرر المحاولات السابقة في إصرار، وستصل في النهاية. لأنك لا تخاطب عقله الواعي فقط، بل تخاطب عقله اللاواعي كذلك..

سيكون الأمر صعبًا في البداية.. لكن بالتكرار ستجد أن الأمر قد أصبح جزءًا من طبيعتك.. كعادة كل الأساليب في هذا الكتاب...

الفصل الثالث عشر

لغة الجسد..



هناك لغة في

عينها، في خدها،

في شفتها.....

وليم شكسبير

لغـة دون كلمات

في أحد الأيام، حين كنت في طالبًا في الجامعة..

ذهبت مع صديق لي إلى الحرم الجامعي؛ لأنه كان معجبًا بفتاة هناك..لم يكن قد فاتحها في الموضوع لكنه كان يريد رأيي أولاً لسبب ما..

ولأنني لا أصدر أحكامًا مسبقة.. فقد قبلت الذهاب معه لأرى ما هناك..

دخلنا إلى الجامعة وراح صديقي يبحث عنها..

أنا لا أعرفها بصراحة لذلك لم أقدم له يد المساعدة.. الفتيات كثيرات ها هنا، ولا أمتلك العبقرية كي أستنتج أيهن يقصد..

وفجأة.. تكدر وجه صديقي، واتعقد حاجباه في ضيق.. وقال:

– هيا.. فلنغادر المكان..

تعجبت من هذا التحول.. فسألته عن السبب.. فقال:

– ها هي تقف مع أحدهم.. يبدو أنها مرتبطة.. كيف لم أفهم ذلك..!؟

درت بنظري في المكان فوجدت الفتاة التي يقصدها.. وكانت واقفة فعلاً تتبادل الحديث مع أحدهم..

تأملت المشهد قليلاً، وأمسكت ذراعه لأمنعه من المغادرة وقلت:

- مهلاً.. هذا الشخص يعرفها معرفة سطحية.. كما أنها ليست معجبة به.. وفي الغالب سينتهي الحوار بعد فترة وجيزة..

وهذا ما حدث بالضبط.. تبادلا بعض العبارات قبل أن يحييها هذا الشخص ويمضي لحاله..

نظر لي صديقي في دهشة، وقال:

- «كيف عرفت؟ نحن لا نسمع شيئًا مما يقال!»

ليس الأمر معجزة على الإطلاق فالأمر بسيط..

لم أسمع ما يقولون.. لكن لغة جسديهما كانت تصرح بوضوح المعرفة سطحية ولا يوجد علاقة بينهما، كما أنها لا تتقبله أصلاً!

كيف عرفت؟

هذا ما سنعرفه معًا في هذا الفصل..

ما هي لغة الجسد؟

اللغة المنطوقة لا تعبر بدقة عما نريد أن نقوله.. لذلك لا بدَّ من أن نعرف بعض المعلومات عن لغة الجسد..

لغـة الجسـد ليسـت لغـة بـالمعنى المفهـوم..لكنهـا تعطـي معلومـات عمـا يكنـه الشـخص في داخلـه.. قـد لا نستريح أو لا نقتنـع بمـا يقولـه شـخص مـا دون أن نعـرف السـبب.. والـذي قـد يكون عدم اتفاق ما يقوله الشخص مـع مـا يقولـه جسـده.. ممـا يشـعرنا بعـدم الراحة دون أن ندرك السبب..

العقل اللاواعي لنا جميعًا خبير في لغة الجسد.. فهذه اللغة تعطي لومات عن الشخص الذي أمامنا عن طريق ملاحظة لغـة جسـده كل لا واعي..

لماذا علينا أن نعرف لغة الجسد؟

لغة الجسد مهمة كي نفهم بعض المعلومات عن الشخص الذي امل معه..هل هو صادق؟ هل هو أهل للثقة؟ هل هو مقتنـع بمـا ل؟ هذا مهم لأنه يعطينا فهما أفضل لمن نتعامل معهم..

لغة الجسد مهمة كذلك لأنها ستفيدنا في التواصل.. كـي تقنـع خصًا ما، عليك أن تجعل وضع جسدك ملائمًا لمـا تريـد أن تقنعـه ..لا تقل له شيئًا ما بينما يصرخ جسدك بعكس ما تقـول.. قـد لا

يكون الشخص الآخر خبيرًا في لغة الجسد لكن عقله اللاواعي خبيراح كما قلنا.. مما سيعطيه إشارة بأنك مريب!

ما هي لغة الجسد؟

لغة الجسد كأي لغة أخرى.. مكونة من حركات بدلاً من الكلمات..

وكأي لغة.. يختلف معنى الكلمة باختلاف موقعها في الجملة.. لذلك فلا تتسرع بالحكم على المعنى قبل أن تلاحظ كل العوامل الأخرى..

مثـــــال:

كما سنعرف فإن معنى عقد الذراعين هو (السلبية)أو (الرفض).. لكن لا تستبعد أن يكون هذا الوضع مريحًا للذي للشخص الذي أمامك لمجرد أنه مصاب بمغص!

أذكر أول ظهور إعلامي لصدام حسين بعد القبض عليه..

ظهر صدام حسين في محاكمة على الهواء مباشرة على كل الفضائيات الإخبارية على اعتبار أنه سبق إعلامي.. وإن كنتم تذكرون، فقد كان الإرسال بدون صوت لسبب ما في البداية..

وكحل لهذا العطل الفني، قامت إحدى المحطات بحل ذكي جدًّا.. فقد استضافوا خبيرًا في لغة الجسد كي يشرح للمشاهدين ما يقال أمامهم على الشاشة.

تابعت في شغف ما يقول على اعتبار أنه خبير كما يقولون..

راح هـذا الخـبير يؤكـد أن
ركات جسم صدام تدل على
ل والمهانة والانكسار.. كان
ولها متشـفيًا، وكأنمـا قـد
ـب منـــه أن يقـــول رأيــه
لخصي في صدام.

لكـــن هـــذا لم يكـــن
ـحيحًا بـالمرة.. فقـد كـان
ـدام يشـير بسـبابته نحـو
اضـي، وهـو يـتكلم.. وهـي
لامـة قويـة مـن علامـات لغـة
الجسـد والـتي تـدل علـى التهديـد والإحساس بـالتفوق.. وهـو مـا اتضـح فعلاً حين أذيع الصوت.. فقـد كـان صدام حسين يهدد القاضـي أحمـد الجلبي فعـلاً، إن كنـتم تـذكرون هذا الحدث الغريب!

لغـة الجسـد مهمـة.. وسـتدرك مدى أهميتها بعد انتهائك من هـذا الفصل.

لا داع للمقدمات..

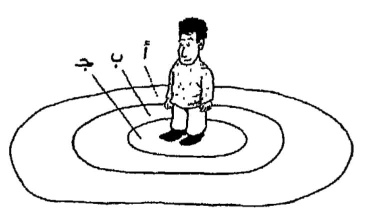
فلندخل في الموضوع مباشرة.

منطقة الأمـــان

هناك بعض الأشخاص نسـمح لهـم بـالاقتراب منـا.. بينمـا لا
مح للآخرين بذلك..

هذا يرجع لما نسميه: منطقة الأمان!

منطقـة الأمـان
ـاطة هي مـا تـراه
الرسم:



المنطقة (أ)

هي المنطقة المخصصة للأغراب الذين لا نعرفهم.. أنت تسمح للشخص الذي يستوقفك في الشارع ليسألك عن الوقت، تسمح له أن يقف فيها.. ولا تسمح له بالاقتراب أكثر من هذا!

المنطقة (ب)

هي المنطقة المخصصة للمعارف.. أي المخصصة لزملاء العمل.. المخصصة لأقاربك الغير مقربين.. أنت لا تسمح لهم بالاقتراب أكثر من هذا..

المنطقة (ج)

هي المنطقة المخصصة للمقربين جدًّا.. الذين تسمح لهم بملامستك أو الوقوف تمامًا بجوارك.. وهي المنطقة المخصصة لشريك حياتك ووالديك -واسمح لي- حيوانك الأليف إن كنت تمتلك واحدًا!

هذه المنطقة تختلف مساحتها من شخص لآخر.. كما تختلف من شعب لآخر..

فمنطقة الأمان عند العرب أقل مساحة من منطقة الأمان عند الإنجليز مثلا.. فهم لا يسمحون بالتلامس الذي يحدث عندنا بكثرة

حين نحيي بعضنا البعض.. ومساحتها عند الأمريكيين أقل منها عند الإنجليز لكنها لا تزال أكبر من العرب.. وهكذا..

ومنطقة الأمان حين نتحدث عن الجنسين، تختلف كذلك من شعب لآخر.. فبعض العرب المسافرين للخارج، قد يسيئون الظن زميلات العمل الأجنبيات حين يلاحظون أنهن يقتربن منهم أكثر ن اللازم.. في حين أنها مجرد فروق في مساحات منطقة الأمان..

سوء التفاهم يحدث بكثرة حين تختلط الثقافات.. فعندنا – نحن العرب – نسمح للمقربين بالاقتراب من المنطقة (ج) على سبيل الترحيب وإظهار الود.. فالأحضان والقبلات المتبادلة ما هي إلا سماح مؤقت للأغراب بالاقتراب من المنطقة المخصصة للمقربين..

سوء التفاهم يحدث حين يحيي أصحاب الثقافات المختلفة بعضهم.. فلو حييت ألمانيًا كما تحيي صديقك.. فلن يعتبر هذا ودًا منك بل سيعتبره وقاحة..

دعك من أن تبادل القبلات والأحضان بين الرجال في الغرب، سيصمك إلى الأبد بشبهة لا داع لذكرها هنا..

عقد الذراعين

عقـد الـذراعين يعتـبر مـن أشـهر علامـات لغـة الجسـد.. القلب والرئتين من أهم أعضاء الجسم إن أردت رأيـي.. لاحـظ أن هذين العضوين قد تم وضع قفص صدري ليحميهما نظـرًا لأنهمـا أعضاء حيوية جدًّا.. تماما كالمخ الذي وضع داخل جمجمة صلبة كي تحميه..



في قديم الزمان.. كان الإنسان البدائي يحمي هـذه الأعضـاء الموجـودة في صـدره حين يتعرض للخطر.. فكان يضع ذراعيـه أمام صدره..

بمرور الزمن تطورت هذه الحركـة لتصبح مـا اصـطلحنا علـى تسميته عقد الذراعين..

كي نفهم ما الذي تعنيه هذه الحركـة في هـذه الأيـام.. علينـا أن نتفق ضمنيًا على شيء هام.. وهو:

عمومًا: عقد الذراعين حركة سلبية..

متى يعقد الإنسان ذراعيه؟

يعقد المرء ذراعيه حين يشعر بالخطر أو حين يكون في وضع سلبي..

لو كنت تتودد إلى شخص من الجنس الآخر ووجدت أنه قد عقد ذراعيه... فاعلم أنه يضع حاجزًا بينه وبينك.. أو يريد أن يشعر بالأمان لسبب ما..!

لو كنت تتفاوض مع شخص ما حول شيء ما.. وجدته قد قام بهذه الحركة، فاعلم أنه ربما قد شعر بالتهديد من عرضك الغير عادل بالنسبة له!

لو كنت تجري مقابلة شخصية مع شخص تريد أن توظفه.. وفي منتصف الأسئلة وجدته قد عقد ذراعيه.. فاعلم أن أسئلته قد جعلته في موقف ضعف أو أنه يتهيب الموقف!

حين ترى فتيات المدارس قد وضعن كتابًا أمام صدروهم مع عقد الذراعين.. فاعلم أن هذا تنويع لهذه الحركة.. ومعناه الشعور بالخجل!

تنويعات:

يجب أن تلاحظ أن لهذه الحركة تنويعات كثيرة تعبر عن نفس المعنى.. فمثلاً:

قد يمسك مرفق إحدى ذراعيه بيده الأخرى..

قد يمسك بفنجان القهوة أمامه وهو يكلمك في الحفل..

كلها قد تحمل ذات المعنى: وضع حاجز بينك وبينه لسبب ما.

لا أصدق هذا الكلام..

قد لا يقتنع البعض بهذا الجزء..

أسمعك تقول:

- أنا أقوم بهذه الحركة – عقد الذراعين- كثيرًا.. لأنها تريحني لا لأنني في موقف ضعف!

هذا شيء لطيف.. لكن دعني أؤكد لك شيئًا:

لو كنت تشعر أنك في وضع تهديد.. فإن وضع جسدك الملائم لهذه الحالة سيكون مريحًا أكثر بالنسبة لك!

هكذا ببساطة!

مثلما تشعر بالارتياح أكثر حين تبكي وأنت حزين.. البكاء هنا سيكون أكثر راحةً؛ لأنه يعبر عن مشاعرك..لا أقول: إن هذا صحيح لكني أوضح هذه النقطة!

حسنًا.. دعني أسالك سؤالاً:

- لو كانت هذه الحركة تريحك كما تقول.. هل تقوم بها وأنت تقضي وقتًا ممتعًا جدًّا مع أصدقائك؟

تأمل الأوقات التي تعقد فيها ذراعيك..

ستجد أنك كنت سلبيًّا فيها.

كيف استخدم هذه المعلومة؟

معرفتك بهذه المعلومات حول حركة عقد الذراعين سيكون مفيدًا لك في الكثير من الحالات..

- فحين تعقد الفتاة التي تحدثك ذراعيها فاعلم أنك لست بالضرورة مسل كما تظن.. فيفضل أن تفعل شيئًا آخر..

- أما لو كنت تتفاوض مع شخص ما وعقد ذراعيه.. فحاول أن تكون أكثر مرونة.. كما عليك أن تجعله يكف عن هذه الحركة التي تجعله سلبيًا ومقاومًا (مثال: اطلب منه أن يناولك شيئًا ما بجواره، كي يفك عقدة ذراعيه ويخرج من الحالة السلبية).

- أما لو كنت أنت الضحية في المقابلات الشخصية.. فتجنب هذه الحركة التي توحي بأنك- وستجعلك - في موقف ضعف.

ليس المعنى الوحيد

لا تبالغ في استنتاج معنى أي حركة من حركات الجسد.. فهذه الحركة قد تعنى أشياءً أخرى..

- فقد يكون من يعقد ذراعيه شاعرًا بالبرد من مكيف الهواء..!

- أما لو كنت محاضرًا ورأيت أن الحاضرين قد عقدوا أذرعتهم.. فهذا شيء مربك..لأن هذا قد يعني أنهم يرفضون ما تقول، أو أنها علامة للتركيز الشديد فيما تقول!

عمومًا: عقد الذراعين حركة سلبية..

تجنبها حين تريد أن تشعر بالثقة..

الكـــــف

منذ قديم الأزل.. كان الإنسان البدائي يعيش على الصيد.. يحمل الشومة الـتي نـراه يحملـها في رسوم الكارتون، ويهوي بها على رأس أي شـيء يتحرك كي يتناول إفطاره.. وإن كان ابن خالته..

وبمرور القرون.. تطور الإنسان وأصبح لا يتبـع هـذا لأسـلوب الخال من اللياقة.. لكن ترسب في الوجدان الجمعي لدينا أن علامـة إظهار الكف تعني:

أنا لا أحمل سلاحًا.. أنا مسالم!

لذلك فبعض الشعوب تلقي التحية عـن طريـق إظهـار الكـف عاليا.. إنها تعني بلغة الجسد: أنا شخص مسالم جدير بالثقة ولا أنوي أن أؤذيك.

حاول أن تظهر كفك بصورة عفوية إذا ما أردت أن تظهر بمظهر الصادق.. فهذه العلامة يلتقطها العقل اللاواعي كعلامة إيجابية.

مثـــــال:

لهذا السبب، أنت ترتاب في شخص لا تعرفه، يكلمك ويديه في جيبه، ويطلب منك شيئًا!!

الإشارة بالسبابة:

هناك علامات أخرى لليد.. ربما أشهرها هو الإشارة بالإصبع السبابة..

هذه العلامة توحي عمومًا بالشر وبالتهديد والوعيد.. حاول أن تتجنبها إذا ما أردت أن تقنع من أمامك وتكتسب ثقته..

لكن لا تتسرع - كما قلنا - في الحكم على معنى هذه الحركة.. لأنها قد تعني أن الشخص يشير نحو شيء ما ليؤكد ما يقول.

من نظرة عين!



ربما تعتبر من أهم حركات لغة الجسد والتي أضافتها إلينا اللبرمجة اللغوية العصبية..

حين يكلمك شخص ما.. قد تشرد عيناه وتحيد عنك وهو يتكلم.. هذه الحركات ليست

عشوائية بالمرة.. بل تعكس بكل وضوح ما يدور في خلد هذا الشخص..

سأعطيك هنا إشارات العين ومدلولاتها.. كي تستطيع فهم الآخرين – حرفيًّا – من نظرات عيونهم.

يمين – يسار:

هناك نصفين للمخ كما تعلمون.. ولكل نصف منهما وظيفة معينة.

نصف المخ الأيسر: هو النصف المخصص للحقائق والمعلومات.. هو النصف المخصص للتفكير المنطقي والتحليل العقلاني.

نصف المخ الأيمن: هو النصف المخصص للخيال.. للتذوق الفني والإبداع وما إلى ذلك..

هل عرفت الفرق؟

حسنا.. دعنا نعرف ما فائدة ذلك بالنسبة لنا..

نظرات العيون:

حين يحاول المرء أن يتذكر شيئًا ما.. فإن عينه تتجه – لاإراديًّا – في اتجاه اليسار!

وكأنها تحاول أن تسترجع هذه المعلومة من نصف المخ الأيسر (المخصص للحقائق والمعلومات المخزنة!)

هل تصدق هذا؟

حسنًا.. دعنا نلعب معًا هذه اللعبة المسلية..

تجربـــة:

احضر أقرب شخص إليك، وأنت تقرأ هذه السطور.. اجعله يجلس أمامك، واسأله هذا السؤال:

– ماذا فعلت بالأمس بعد أن استيقظت من النوم مباشرة؟

لاحظ حركة عينه.. ستجد أن عينه قد تتحرك في اتجاهات كثيرة، لكنها ستثبت للحظات ناحية اليسار (يساره هو) كي تحضر المعلومة من هناك!

ما الذي تعنيه نظرة العين نحو اليسار؟

حين ينظر المرء عفويًا نحو اليسار – يساره هو– وهو يتكلم.. فهذا يعني أنه (يتذكر) معلومة ما..

ليس هذا فقط.. بل لكل زاوية للنظر نحو اليسار، معنى!

فحين يتذكر (صوتًا سمعه)؛ فإنه ينظر نحو اليسار مباشرة.

أما حين يتذكر (مشهدًا رآه)؛ فإنه ينظر لليسار بزاوية للأعلى.

حسنًا.. دعني لا أضيع وقتك في الاستطراد.. الرسم سيوضح لك الأمر...

تجربة:

جرِّب مع أشخاص مختلفين كل من حركات العين.. ويمكنك الاستعانة بالأسئلة التالية.

أسئلة للتذكر البصري:

- ما شكل أستاذك في الرياضيات في الإعدادية؟
- ماذا كنت أرتدي بالأمس؟
- صف لي منزلك.
- ما هي ألوان علم الجزائر؟

أسئلة للتذكر السمعي:

- تذكر صوت جدك، وكأنك تسمعه الآن.
- تذكر أغنية كمل كلامك، وكأنك تسمعها الآن.
- تذكر صوت جرس المدرسة، وكأنك تسمعه الآن.
- تذكر صوت تلاوة العجمي، وكأنك تسمعه الآن.

ما الذي تعنيه نظرة العين نحو اليمين؟

حين ينظر المرء عفويًا نحو اليمين - يمينه هـو- وهـو يـتكلم.. فهذا يعني أنه (يتخيل) شيئًا ما..

ليس هذا فقط.. بل لكل زاوية للنظر نحو اليسار، معنى!

فحين يتخيل (صوتًا)؛ فإنه ينظر نحو اليمين مباشرة.

أما حين يتخيل (مشهدًا)؛ فإنه ينظر لليمين بزاوية للأعلى.

حسنًا.. دعني لا أضيع وقتك في الاستطراد.. الرسـم سيوضـح لك الأمر..

تجربـــة:

جرِّب مع أشخاص مختلفين كل من حركـات العـين.. ويمكنـك الاستعانة بالأسئلة التالية:



أسئلة للتخيل البصري:

- تخيل شكلك في الخمسين.
- تخيل شكل (فلانًا) لو كان له شارب.
- تخيل غرفتك لو تم طلاء جدرانها باللون الأخضر.
- تخيل شكل الكورنيش لو تم ردم النيل.

أسئلة للتخيل السمعي:

- تخيل صوت والدك لو كان مغنيًّا.
- تخيل صوت رمسيس الثاني، وكأنك تسمعه الآن.
- تخيل صوت مطربك المفضل لو كان أرفع كثيرًا..

ما الذي تعنيه نظرة العين نحوك؟!!

قد تواجه مشكلة في أحد تجاربك السابقة.. حين يقوم الشخص الذي تسأله بالنظر إليك أنت، وقد أرخى جفنه العلوي قليلاً!

هذه العلامة تسمى (التذكر اللاتركيزي).. هذا الشخص عينه لا تشجع على قراءتها الآن.. ربما في وقت آخر حين يكون ذهنه أكثر صفاءً.

ما الذي تعنيه نظرة العين في الاتجاه الخطأ؟

ربما واجهتك مشكلة أخرى.. وهي أن الشخص الذي سألته قد نظر في اتجاه مختلف عما تفترض أنه سيفعل (كأن يجيب على سؤال تخيل بالنظر نحو اليسار)..

هناك حل مريح جدًّا، هو أن تعتبر هذا الكلام فارغًا، وتبحث عن كتاب آخر لا يتكلم عن قراءة نظرات العيون!

لكن للأسف هناك تفسير منطقي لهذا.. وهو أن هـذا الشـخص يتذكر بدلاً من أن يتخيل..

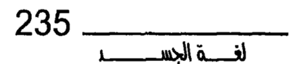
فمثلاً:

لـو طلبـت مـن شـخص أن (يتخيـل) صـوت الديناصورات.. أنـت تعرف أنه لم يسمع صوت الديناصورات مـن قبل لـذلك تفترض أنـه سـيقوم بتخيلـه..إلا أنـه قـد يكـون أكثـر دهـاءً منـك، ويقـوم (بتـذكـر) صـوت الديناصـورات في فيلم Jurassic park مـثلاً.. ومـن ثم سينظر لليسـار بدلاً من اليمين كما تفترض..

غالبًا يكون من الصعب – مهما كانت الأسئلة متقنة– أن تجعل شخصًا يتخيل شيئًا ما.. لكن يمكنك أن تلاحظ هذه الحركة العفويـة في عيون من تتعامل معهم، حين يتخيلون شيئًا دون أن تطلب مـنهم أنت ذلك..

ما الذي أستفيده من هذا الكلام؟

هذا الموضوع مهم، ولم تضيِّع وقتك حين قررت قراءته.. إذ أنـه – لو حفظته وتدربت على استخدامه – سيجعلك قادرًا على معرفة ما يدور في داخل عقول الآخرين.. سيفيدك هذا في كثير من الأحيان كما يحدث معي فقد أصبح جـزءًا مـن لا إراديًـا في حيـاتي تعـودت عليه..



مثـــال:

كنــت في انتظـــار شــادي لنـــذهب معـــا إلى الســـينما لأن سـيارتي كانـت في الصـيانة.. إلا أنه لم يأت!

ولمـا كنـت متضـايقًا لضـياع موعـد الفـيلم.. فقـد ذهبـت إليـه فيما بعد كـي أعـرف سـبب هـذا المقلب الذي لا داع له..

قال لي شادي:

- أعتذر بشدة يا شريف.. لقد ركبـت السـيارة فعـلاً وهممـت بالـذهاب إليـك.. لكـنني قابلـت تـامر في الطريـق وكـان يحتـاج المساعدة فتأخرت..

- احـك لـي هـذا الموقـف بالتفصيل..هكذا قلت له.

فكان رده:

- لقـد كانـت سـيارته معطلـة في الشـارع المجـاور لمنزلـي وكـان واقفًـا وحـده يحـاول تصـليح السـيارة.. كـان قـد نسـي هاتفـه المحمول في منزله، فلم يستطع أن يكلم أحدًا لنجدته..

عرفت أنه كاذب.. وأن سبب تـأخيره شـيء آخـر لا يريـد قولـه لي.. لسبب بسيط جدًا..

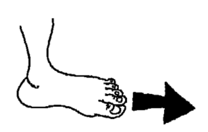
أنه كان ينظر ناحية اليمين، وهو يتكلم!

■ ❋ ■

الإشارة بالقدم

علامة أخرى مهمة من علامات لغة الجسد..

حين يكلم المرء شخصًا ما.. فإن إحدى قدميه قد تتقدم الأخرى أو تشير في اتجاه معين..



لاحظ هذا الأمر.. هذه الحركة تعطي بعضًا من الراحة والاتزان في الوقوف.. لكنها تعني – في لغة الجسد – أشياءً أخرى..

حين يكلم شخص ما شخصًا آخر.. فإن اتجاه إشارة قدمه يوحي ما إذا كان (مقبلاً) على هذا الشخص أم لا.. فلو كانت هذه القدم تشير نحو هذا الشخص.. فإن هذا يعني بوضوح: أنا مهتم جدًا بهذا الشخص وما يقوله.

هذه الحركة قد تكون علامة لمعرفة ما إذا كان الشخص الذي أمامك مهتم بما تقول (وإن كانت لا تعني أنه غير مهتم)..

لا تستخف بهذه المعلومة.. فهذه الحركة مهمة فعلاً..

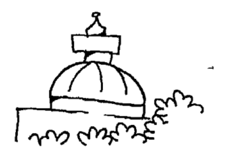
مثـــــال:

حـين أتجـول في أي جامعـة.. يسترعي انتباهي هذا المشهد:

فتـاة واقفـة وحولهـا عـدد مـن الشباب يتكلمون معها.. ويحـاول كل مـنهم أن يريهـا أنـه أكثـر ظرفًا وروعةً من الآخرين!

استخف بهذا المشهد لأنني لم أسمح لنفسي يومًا أن أكون أحد هؤلاء المستعرضين..

المهـم.. حـين تـرى هـذا المشهد يمكنك أن تلعب هذه اللعبة:



لاحـظ قـدمي الفتـاة.. هنـاك قدم تتقدم الأخرى.. انظرَ إلى من تشير من هؤلاء المستظرفين..

سـتجد أنهـا تشـير نحـو الشـخص الـذي تسـتظرفه فعـلاً وسط هذه المجموعة البلهاء!

ألم أقـل لـك: إنهـا معلومـة مفيدة؟!

القدم تشير نحو شيء ما.. لاحظ ما هو!

اتجاه الجسد

هناك ملحوظة هندسية لطيفة ستلاحظها إذا راقبت مجموعة من الناس يتحدثون..

إذا كان المتحدثون ثلاثة: سيتخذون شكل المثلث..

أما إذا كانوا أربعة: فسيتخذون شكل المربع..

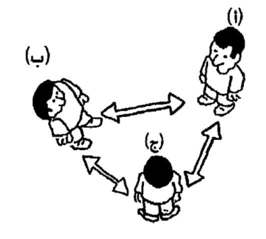
وهكذا..

الفكرة هنا هي:

حين يكلم المرء أكثر من شخص.. فإنه يعبر عن اهتمامه بتوزيع اتجاه جسده نحوهم بالتساوي..

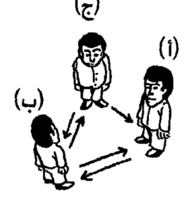
أعني: لو كنت تحدث شخصين.. فإنك تولي كل منهم نصف اتجاه جسدك..

دعنا نرى بعض الأمثلة:



هذا الوضع يعبر بوضوح عن اهتمام الشخص (أ) بكلا الشخصين..

لكن.. فلنر معًا هذه الحالة:



الشخص (أ) يولي اتجاه جسده بالكامل إلى الشخص (ب)..

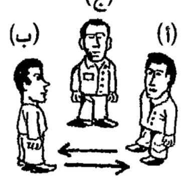
هنا انكسر شكل المثلث الذي يفترض أن يكون.. هذا يعني:

(أ) مهتم بـ (ب) جدًّا.. ولا يعير (ج) أي اهتمام..

لكن (ب) مهتم بكلا الطرفين..

حسنا.. لعبة جميلة، أليست كذلك؟

راقب معي المثال التالي:



(أ) و (ب) يوليان اتجاه جسديهما إلى بعضهما بالكامل..

هل تعرف ما الذي يعنيه هذا؟

يعني: أنك لو كنت الشخص (ج).. فعليك أن تتركهم لحالهم أفضل لك..فهما لا يكترثان بوجودك أساسًا!

اتجاه الجسد يعبر بوضوح، عن مدى الاهتمام الذي يوليه الشخص إلى كل من متحدثيه..

■ * ■

الفصل الرابع عشر

حقيقة العلاقة الناجحة



السعادة لا
تعني أنك تعيش
حياة كاملة.. بل
تعني أنك قد
قررت غض البصر
عن النواقص.

أنت مسئول عن حياتك

لو كنت مرتبطًا.. فبالتأكيد تقول لنفسك: سيكون شيئًا رائعًا لو قرأ شريك حياتي هذا الكلام!

أوافقك الرأي.. لكن شريك حياتك – غالبًا – لا يهتم لهذا الهراء!

لا أعرف السبب في هذا.. لكن كل العلاقات التي أعرفها.. يكون أحد الطرفين – فقط – هو المهتم بمجال التطوير الذاتي والعلاقات.. بينما الآخر لا يفعل بنفس القدر..

ربما تكون استثناءً.. لكن لو كنت كمعظم سكان الكرة الأرضية، فأهلاً بك بيننا!

الاختلاف

كما عرفنا من قبل.. فإن كل منا يرى العالم بصورة مختلفة.. فلا تتوقع أن يشذّ شريك حياتك عن هذه القاعدة..

الغريب في الأمر هو أن كل منا يفكر بصورة مختلفة عن الآخر.. هذا يجعلنا نصطدم كثيرًا بعضنا ببعض.. لأننا نفترض أن على الآخرين أن يفكروا مثلنا كي لا يقع الخلاف..

حسنًا.. دعنا نناقش معا الطريقة المثلى لحل الخلافات..

التفكير المتوازي

هـذا التعـبير للعـالم الكـبير د. إدوارد دي بونـو (وهـو كاتـب تخصص فقط في الكتابة عن أساليب الـتفكير)، وهـو أسـلوب يحل الكثير من الخلافات بصراحة..

سأوضح لك الأمر من وجهة نظري..

تأمل معي هذا المثال..

مثـــــال:

سـالم وسـالي يريـدان هـذه البرتقالــة.. بالتأكيــد ســيدور الحوار بينهما على غرار:

أنا من اشتراها!

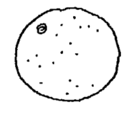
أنا رأيتها قبلك!

أنا رجل البيت، ولا بدَّ من أن آكل البرتقال!

يجـب أن تـترك لـي البرتقالـة لأنني امرأة!

قـد يـدور الحـوار علـى هـذا النحو.. ولن يخرج الحل عن:

سـأترك لـك البرتقالـة كلـها لأنني أحبك..



أو

- فليأخـذ كـل منـا نصـف البرتقالة.

قد تجد أن الحل الثاني أكثر عبقريةً إلا أنه ليس كذلك.. فهذا الأسلوب في حـل المشـاكل جعل كل منهما يحصل على نصف ما يريد فقط.. هذا لأن هذا الأسلوب تجاهـل نقطـة هامـة جـدًّا، وهـي فهـم كـل شـخص لاحتياجـات

الآخر، وطريقة تفكيره، ومعرفة ما يريده بالضبط..

لو جلسا معًا وقدر كل منهما احتياجات الآخر وتفهم موقفه.. قد يدور الحوار كالتالي:

أنا جائع، وأريد أن آكل البرتقالة..!

لست جائعة لكنني أريد قشر البرتقالة لصنع بعض المربى!

هل فهمت هذا المثال الجدلي؟

في هذه الحالة سيحصل كل منهم على (كل) ما يحتاجه.. لأن كل منهم تقرب للآخر وحاول فهم احتياجاته بالضبط.. بدلاً من تركيز كل شخص على ما يريده هو فقط!

من المخطئ؟

من الغريب أننا اعتدنا في كل خلاف أن يكون هناك طرف مخطئ..

وهذا خطأ كما عرفنا.. لا تتسرع في الحكم على أحد الأطراف بالخطأ فلا يوجد من يؤمن أنه مخطئ.. لكل شخص مبررات تجعلك يعتقد أنه على صواب.. ولكل منا احتياجاته التي قد تختلف عن احتياجاتنا نحن.. عليك أن تتفهمها لتحصل على تواصل أفضل.

كذلك من الممكن حل الصراع دون أن يخسر أحد.. أن يكون كلا الطرفين فائزًا كما في المثال السابق..

لا تحاول في كل خلاف أن تثبت أنك على حق.. فهذا لن يعود

على العلاقة بشيء.. فقد شعورك بالزهو لأنك استطعت إثبات أنك على صواب بينما الطرف الآخر على خطأ.. مما يعود على العلاقة بالسلب!

الحكمة الشهيرة في العلاقات هي:

> **هل تريد أن تكون على صواب دائمًا، أم أن تكون سعيدًا..؟**

هذه هي اللعبة ببساطة..

فالعب اللعبة بقوانينها.

■ * ■

الفصل الخامس عشر

كيف ترضي الناس؟



الشـــــخص الذي يجبر نفسه كـي يلائـم كـل الناس، يستهلك حياته سريعًا..

تشارلز تشواب

الهدف الأسمى

نحاول طيلة الوقت أن نرضي كل من حولنا.. إراديًا أو لا إراديًا..

ملابسك التي ترتديها.. شعرك الذي تصففه.. ابتسامتك وتهذيبك ولباقتك.. كلها أشياء تهتم بها لهدف واحد: أن يتقبلك الناس.

(كل إلا يعجبك.. والبس إلا يعجب الناس!)(مثل مصري)

هناك ملايين من البشر، عاشوا حياتهم لهذه الهدف فقط..

أن يرضوا كل من حولهم.. فماذا عنك؟

هل تريد أن يحبك الناس؟ **هل** تريد أن يعجبوا بك وبما تفعل؟ **هل** تريد بأن يمتدحك الناس طوال الوقت؟

كلنا لنا ذات الحلم.. كلنا نسعى نحو تقبل الآخرين لنا..

حسنًا.. دعنا نكن أكثر وضوحًا في هذه النقطة..

ما هو الشيء الذي يمكنك أن تفعله، ليرضى عنك الناس ويتقبلوك؟

هنا سأجيبك عن هذا السؤال الهام الذي عاش الملايين وماتوا دون أن يعرفوا إجابته..

ذلك السؤال الأبدي: كيف ترضي الناس؟

الإجابة أبسط مما قد تتخيل.. الشيء الذي يجب أن تفعله، لترضي كل الناس هو:

هل تأملت الصفحات السابقة جيدًا؟

ليس خطأ مطبعيًا لكن هذا بالضبط ما أقصده..

ما يمكنك أن تفعله لترضي الناس هو:

لا شيء.. لا شيء بالمرة!

هكذا ببساطة!!

لا يوجد شيء من الممكن أن تفعله كي يرضى عنك كل الناس..

لا يوجد شخص في العالم
-على مرِّ التاريخ -
اتفق الناس على حبِّه..!

هل تحب غاندي؟

هتلر؟

تشي جيفارا؟

جمال عبد الناصر؟

ابن لادن؟

سألت هذا السؤال في أحد محاضراتي..وكانت الملاحظة المثيرة هي:

لا يوجد أحد من هـذه الشخصيات، أجمـع الحاضـرون بنسـبة ١٠٠ ٪ على حبِّه أو كرهه!

أتصدق هذا؟

فكِّر في الأمر..

حتى الأنبياء -عليهم السلام- كان هناك من كذبوهم.. الكتـب المقدسة تحكي لنا هذا..

من المستحيل أن تحظى بحبِّ كل الناس؛ فهذا مسـتحيل، لأن النـاس مختلفون عن بعضهم البعض.. فما يعجـب زيـدًا قـد لا يعجـب عبيـدًا.. دعك من أن الحمقى قد ملئوا العالم أساسًا؛ فلا تلق لهم بالاً!

في أحد الحوارات التليفزونية، قـال المليـونير المصـري المعـروف نجيب ساويرس حكمة أعجبتني.. قال:

- «إللي مالوش أعداء.. يبقى هفأ!!»

■ * ■

الناس مختلفون.. هذه إحدى حقائق الحياة..

الناس مختلفون في اللغة.. في الذوق.. في الاهتمامات..

في كل شيء.. النـاس يحبـون أشـياءً مختلفـة، ويكرهـون أشـياءً مختلفة.. ألم تلاحظ هذه الحقيقة؟

مثـــــال:

هـل رأيـت في أحـد الأيـام كتابًـا، وكـان عنوانـه يـوحي بأنك – من رابع المستحيلات – أن تفكر في قراءته؟؟

يحـدث لـي هـذا الموقـف كثيرًا.. أتوجه نحو المكتبة كي أشتري كتابًا ما.. فيصدمني كم عناوين الكتب التي لا تهمني!!!

خذ عندك مثلاً:

(تـاريخ مزارعـي الـبن في كولومبيا!)

(الإمبريالية في غينيا بيساو!)

(الأسمدة الأزوتية وتأثيرها في زراعة الموالح!)

(مجلـد جريـدة نقابـة العمـال عام ١٩٨٨م!)

(تعلم اللغة البنغالية- لمتحدثي الأسبانية!)

(قانون الصناعات الثقيلة لعام ١٩٧٨م).

(تعلم الـ DOS!)

ما رأيك في هذه العناوين؟

افترض أن بعضها لا يثير أدنى اهتمامًا لديك..

لكـن ألا تلاحـظ، أن صدور هـذه الكتـب -الـتي لم تعجبك- يعـني: أن هنـاك -فعـلاً- مـن يشتريها؟

لولا اختلاف الأذواق،

لبارت السلع!

(مثل عربي)

هذا الكتاب الذي بين يديك قد يرمي به أحدهم في أقرب صندوق قمامة.. في حين سيحتفظ به آخر؛ لأنه لا مثيل في روعته.. في محاضراتي قد يجد البعض أنني غير مفيد، وقد يجد البعض أنني قد صنعت فارقًا في حياتهم..تصلني عشرات الخطابات تحمل كلا المعنيين طوال الوقت.. هذا طبيعي..

فيلم «تايتانيك» الذي بهر الملايين، لم يعجب أحد أصدقائي.. وحين سألته عن السبب أجاب:

- «رجل محترم تقدم لخطبة فتاة، ووافقت عليه.. كيف لا تتعاطف معه حين تخونه، لمجرد أنه ليس صعلوكًا أشقر؟ لم يذنب الرجل في شيء.. كيف لم يلاحظ أحد هذا؟!».

فيلم ميل جيبسون (القلب الشجاع) الشهير حاصد جوائز الأوسكار.. قبل أن أشاهده، سألت الخارجين من صالة السينما: هل يستحق المشاهدة؟

قال أكثرهم: إنه أروع فيلم شاهدوه في حياتهم.. وأقسم البعض: إنه الأسوأ في تاريخ السينما؛ لأنه كئيب!!

ما رأيك أنت؟

■ * ■

صورتك الذاتية:

لا أعني من حديثي السابق أن تتجاهل الناس كلية، وترفض التواصل معهم، وأن تتقبل فكرة أنهم حمقى.. عليك دائمًا أن تنمي مهارات التواصل مع الآخرين –وهو موضوع الكتاب– لكنني هنا، أردت أن أوضح لك شيئًا هامًا.. وهو أن تقبل الناس لك أو عدم تقبلهم.. لا علاقة له بالمرة بنظرتك، وتقديرك لنفسك!

بعض الناس يستمدون احترامهم لذاتهم من نظرة الآخرين لهم.. وهو مصيبة لو أردت رأيي.. ففكرة أن ترضي كل الناس فكرة مستحيلة.. لو ربطت تقديرك لنفسك بهذا فأعدك بأنك لن تقدر نفسك أبدًا!

مثـــال:



لو كنت راكبًا في إحدى الطائرات في طريقك للولايات المتحدة الأمريكية..

وفجأة.. أكد الطيار بالإنجليزية أن محرك الطائرة يحترق، وأن الطائرة ستهوي في المحيط..

قد تسأل من بجوارك عن معنى ما قاله الطيار؛ لأنك لا تثق في لغتك الإنجليزية حين يتعلق الأمر بطائرتك تهوي في المحيط.. لكن امتقاع وجه جارك، ولطمه لخدوده يعطيانك صورة واضحة عما قد قيل للتو.

تهوي الطائرة..

لحسن الحظ تنجو أنت وحدك

من الحطام -أنت عزيز عليَّ أيها القارئ فلا تتوقع أن أجعلك تغرق في هذا المثال-تسبح في استماتة حتى تصل إلى جزيرة مهجورة..

تجلس لتلتقط أنفاسك..

تجلس وحيدًا..

لسنوات طويلة..

تخيل معي منظرك، وأنت تعيش وحدك في هذه الجزيرة المهجورة..

هل لاحظت؟

نعم.. لا ترتدي ثيابًا كالتي ترتديها الآن.. بالتأكيد لن يكون هذا من أولوياتك بقدر أهمية صنع طود أو إرسال إشارات دخان أو ما إلى ذلك..

حسنًا.. راقب مظهرك في هذا المثال..

تخيل في هذه اللحظة.. رأيت أمامك الشخص الذي تحترمه وتجله وتهيم به حبًا ، وتحاول التقرب إليه بشتى السبل في حياتك الواقعية..

تخيل هذا الشخص واقفًا أمامك بكامل أناقته... ينظر إليك في ازدراء، وراح يتأمل منظرك، ثم تركك، ومضى دون أن ينبس ببنت شفه..

ماذا ستفعل؟

راقب مشاعرك في عناية.. ما هي نظرتك لنفسك في هذه اللحظة؟

من الطبيعي أن تشعر ببعض الحنق.. إلا أن الطبيعي هو زوال هذا الشعور سريعًا..

نعم سيزول الشعور سريعًا؛ لأنك فعلت ما ينبغي عليك عمله أثناء حياتك على الجزيرة.. ولم يكن بيدك أفضل من هذا!

ما الذي أريد قوله في هذا المثال؟

ما أريد قوله هو أن بعض الناس يستمدون احترامهم لذاتهم من نظرة الناس إليهم.. يعيشون على الجزيرة محاولين الحفاظ على أناقتهم خوفًا من أن يراهم أحد.. بينما الأولوية هي البقاء على قيد الحياة، وليذهب المنتقدون إلى الجحيم في ظل هذه الظروف السوداء!!

> **هناك من ينفقون أكثر من استطاعتهم، ويثقلون أنفسهم بالديون كي يشتروا هاتفًا جوالاً فخيمًا لا يحتاجونه أو سيارة فارهة لا يقتنعون بسعرها المبالغ فيه.. لسبب واحد ألا وهو محاولة جذب احترام الآخرين.. لأن هؤلاء يستمدون احترامهم لذواتهم من احترام الناس لهم.. مع أنهم قد يكونون في جزيرتهم المهجورة يناضلون من أجل الحياة..**
>
> **مساكين !!**

لو كنت – شخصيًا – على هذه الجزيرة في المثال السابق.. ورآني هذا الشخص في حالتي المزرية تلك.. لكان شعوري أكثر منطقية بكثير..

فكنت لأتساءل..

كيف جاء هذا الشخص المحترم إلى هذه الجزيرة بحقِّ السماء؟!

أنا غير مقتنع بهذا الكلام!

أسمع بوضوح شخصًا ممسكًا بهذا الكتاب، ويقول:

- ما هذا الكلام الفارغ؟ يجب أن أكون أنيقًا، وأن أضع الناس في اعتباري.. هل تريد يا شريف أن تجعلني أتخلى عن أناقتي، وهاتفي المحمول، وأغراضي المتميزة، واهتمامي بنفسي من أجلك؟

اعتدت دائمًا سوء الفهم يا عزيزي؛ فلا تنفعل هكذا..

ما أريد أن أقوله هو أن تشتري أغلى هاتف نقَّال في السوق..فقط؛ لأنك تريده أو لأنه يشعرك بالسعادة..

لا لأنك تريد فقط أن يحترمك الناس كي تحترم نفسك!

لا أن تفعل هذا كي يراك الآخرون لينظروا إليك باحترام تستمد منه احترامك لذاتك!

لو وضعت نفسك في دائرة المباهاة لما استمتعت بأي شيء في حياتك.. ولظللت عبدًا لمن حولك تستجدي منهم الاحترام الذي لا تجده في داخلك!

ضع الناس في اعتبارك؛ فصورتك الاجتماعية مهمة.. لكن ما أريد تأكيده لك هو:

لا تجعلهم مصدرك الوحيد لاحترامك لنفسك..

- من المهم أن نحافظ على نظرة الناس لنا..

- لكن لا تجعل هذا هو مصدرك الأوحد للتقدير الذاتي..

لا تجعل سعادتك معلقة

بين يدي الناس..

فلن يمنحك أحد إياها،

إلا أنت!

■ * ■

الختـــــام

لا شيء ينتهي
بشكل رائع، وإلا لما
انتهى..

توم كروز

في النهاية..

والآن وبعد أن قرأت هذا الكتاب..

عرفنا إجابة السؤال الذي من أجله اشتريت الكتاب، وهو (لماذا من حولك أغبياء؟).. عرفت مشاكل الاتصال، وزودتك بأحدث وسائل الاتصال البشري التي توصل لها علماء التنمية الذاتية لتحصل على علاقات أفضل وتواصل أكثر فعالية..

قبل أن ننهي الكتاب.. دعني أطلب منك طلبًا أخيرًا..

أرجو منك أن تعدَّ حروف F في الجملة الإنجليزية التالية:

FINISHED FILES ARE THE RE-
SULT OF YEARS OF SCIENTIF-
IC STUDY COMBINED WITH
THE EXPERIENCE OF YEARS.

هل عددت حروف F كما قلت لك؟

حسنًا.. كم عددها؟

تكلم بصوت مرتفع قليلاً كي أسمعك جيدًا..

كم تقول؟

لا، يا عزيزي.. إجابة خاطئة للأسف..

لأن عدد حروف F في الجملة السابقة هو: ٦

عزيزي القارئ الكريم!!!

بالتأكيد عرفت، بعد أن قرأت هذا الكتاب..

أن من حولك ليسوا أغبياء..

بل......

تذكر دائمًا..

نحن نعيش في هذه الدنيا حياة واحدة فقط،

فدعنا نجعلها أفضل حياة ممكنة..

وأراكم في الكتاب القادم إن شاء الله.

د.شريف عرفة

www.DRSHERIF.net

الفهرس

مقدمة.. ٥
حكيم الصحراء................................ ٨
أساليب تقليدية ١٢
أساليب جديدة................................ ١٣
ما هو الجديد في هذا الكتاب؟ ١٥
لمن هذا الكتاب؟.............................. ١٦
كيف تقرأ هذا الكتاب؟....................... ١٩

الفصل الأول: لماذا من حولك أغبياء؟

هل هم أغبياء حقًا ٢٣
أنماط التواصل ٢٤
التواصل الفعال............................... ٢٦

الفصل الثاني: حــــل الخلافــات

كيف تبدأ الخلافات؟.......................... ٣١
لماذا لا يفكرون مثلي؟ ٣٥
الاختلاف = خلاف؟.......................... ٣٧
هل تسامحهم؟................................ ٤١
ما هو الواقــــــع؟ ٤٧

الفصل الثالث: كيف تعرف ما في داخلهم؟

أبسط مما تتخيل ٥٣

ماذا أستفيد من الاستماع الفعال؟........................٥٤

الفصل الرابع: نيتك أم سلوكك؟

الحكم على التصرفات.. لا على النية.......................٦٥

الفصل الخامس: معاملة الناس لك من اختيارك أنت.!

لـماذا يعاملونني هكـــذا؟ ٦٩

لا تكن لطيفًا أكثر من اللازم.............................٧٢

كيف تعامل الناس؟......................................٧٥

الفصل السادس: كيف تحب من لا تستطيع حبهم؟

الصديق اللدود ٨١

مشاعرنا من صنعنا نحن....................................٨٣

عـــودة النـــــدل!......................................٨٣

محشي الكرنب السبانخ!....................................٨٦

قانـــــون التركيـــز ٨٨

نصف الكوب...٨٩

تلاعب بالألفاظ..٩١

مـــا هـــــو أنت؟ ٩٣

أنا أكره جزءًا منك! ٩٤

أنـا أحــــــــب ٩٥

التأكيدات اللغوية ٩٦

كيف تحب شخصًا في ٥ دقائق؟.............................٩٩

الفصل السابع : ابتسم !

الابتسام والتواصل................................ ١٠٧
ارسم حياتك بيديك ١١١
أنماط التفكير................................ ١١١
قانون السبب والنتيجة ١١٢
للتعاسة متعة خاصة................................ ١١٣
السعادة قرارك الشخصي ١١٤

الفصل الثامن : فشل العلاقات

الحب الذي كان................................ ١٢١
أهم أسباب فشل العلاقات ١٢٣
أساطير الحب................................ ١٢٦
مراحل الحب ١٣٠

الفصل التاسع : الرجل والمرأة

التجربة والخطأ................................ ١٤٣
التعميم في العلاقات خطأ................................ ١٤٤
هل تؤمن بالأبراج؟................................ ١٤٦
رجل+ امرأة = عدم فهم ١٤٧
أنا أعترض................................ ١٤٨
١- الرجل لا يهتم بالتفاصيل ولكن بالصورة العامة ١٥٠
٢- المشاكل................................ ١٥٢

٣- الضغـــــوط ١٥٤
٤- لماذا تتكلم المرأة كثيرًا؟........................ ١٥٩
٥- المرأة لا تصرِّح دائمًا بما تريد........................ ١٦٢
٦- المرأة والرجل في الحب........................ ١٦٥
الفصل العاشر: كيف أقول، ما أريد أن أقول؟!!
اختراع الكـــلام........................ ١٧١
سوء تفاهـم........................ ١٧٢
معاني الكلمات!........................ ١٧٣
قلــــة أدب!........................ ١٧٧
كيف تخاطب عقل الآخرين اللاواعي؟؟........................ ١٨٠
الفصل الحادي عشر: أنماط الشخصية
الأنظمة التمثيلية ١٩٠
الشخص البصري........................ ١٩١
الشخص السمعي........................ ١٩٣
الشخص الحسي ١٩٤
كيف يتكلم كل منهم؟........................ ١٩٦
كيف ينظر كل منهم للآخر؟ ١٩٩
أمثلة عملية ٢٠١
الفصل الثاني عشر: القيـــادة
قيادة أم إقناع؟ ٢٠٧

طريقة مجاراة- تغيير: ٢١٠

الفصل الثالث عشر: لغة الجسد

لغـة دون كلمات.................................. ٢١٧
ما هي لغة الجسد؟.................................. ٢١٨
منطقة الأمـــان ٢٢١
عقد الذراعين.................................. ٢٢٤
الكـــف ٢٢٨
من نظرة عين! ٢٢٩
الإشارة بالقدم ٢٣٧
اتجاه الجسد.................................. ٢٣٨

الفصل الرابع عشر: حقيقة العلاقة الناجحة

أنت مسئول عن حياتك.................................. ٢٤٣
الاختـــلاف ٢٤٣
التفكير المتوازي.................................. ٢٤٤
من المخطئ؟ ٢٤٥

الفصل الخامس عشر: كيف ترضي الناس؟

الهدف الأسمى.................................. ٢٤٩
صورتك الذاتية ٢٥٨
أنا غير مقتنع بهذا الكلام! ٢٦١
الختام.................................. ٢٦١



أنت شخص ذكي ، و إلا لما جذبك عنوان الكتاب ،
و لما هممت بقراءة ملخصه على الغلاف الخلفي !

هل تعتقد أن زملاءك في العمل لا يفهمونك ؟
شريك حياتك ؟
رئيسك ؟ أصدقاءك ؟
أهلك ؟ عملاءك ؟
هل تعاني من مشكلة أن الناس لا يفهمونك
كما ينبغي لهم أن يفعلوا ؟

في هذا الكتاب يحدثنا الكاتب و المحاضر المختص
في مجال التنمية الذاتية د.شريف عرفة عن العلاقات..
و هو كاتب ساخر و رسام كاريكاتير كما تعلم،
لذلك نعدك أن يكون الكتاب أخف ظلاً مما تتوقع...

هذا الكتاب مختلف، لقارئ مختلف ...

لا تقرأ هذه الكلمات، بل حاول قراءة اللون الذي كتبت به كل كلمة :

أحمر أخضر أصفر أحمر أزرق أحمر أخضر أزرق
أحمر أخضر أصفر أحمر أزرق أحمر أخضر أزرق
أحمر أخضر أصفر أحمر أزرق أحمر أخضر أزرق

وجدت هذا صعبا، أليس كذلك ؟
السبب هو أن نصف مخك الأيمن يحاول قراءة اللون
بينما نصف مخك الأيسر يحاول قراءة الكلمة ..

برعاية





8GATES by Ayman Alzeeny